

ISSN 2304-0920

ODESA	ВІСНИК
NATIONAL UNIVERSITY	ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
HERALD	УНІВЕРСИТЕТУ
Volume 20. Issue 1/2. 2015	Том 20. Випуск 1/2. 2015
SERIES	СЕРІЯ
ECONOMY	ЕКОНОМІКА

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

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

Науковий журнал
Виходить 6 разів на рік
Серія заснована у липні 2006 р.

Том 20. Випуск 1/2. 2015

Одеса
2015

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

ODESA NATIONAL UNIVERSITY HERALD

Series: Economy

Scientific journal
Published six times a year
Series founded in July, 2006

Volume 20. Issue 1/2. 2015

Odesa
2015

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 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ГАНУСИК Ю. Б. ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ПРОЦИКЛІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ АНТИІНФЛЯЦІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ.....	7
ІЛЬНИЦЬКИЙ Д. О., ОЛЬШЕВСЬКА І. П. ВПЛИВ ФАКТОРУ ЧАСУ В ОСВІТІ НА ВВП КРАЇН: ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ПРОПОРЦІЙ.....	13
КОРОЛЮК Т. О. ВПЛИВ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ НА МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПАРАМЕТРИ РОЗВИТКУ.....	20

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ДЯЧЕНКО А. А. ДИВЕРСИФІКАЦІЯ МІЖНАРОДНИХ ФУНКЦІЙ СУЧАСНИХ УНІВЕРСИТЕТІВ	25
ЖУРБА І. О. НАУКОВІ ЗАСАДИ ПОШИРЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ ПРОЦЕСІВ РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА.....	29
КАРДАКОВ О. Ю. ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ СЕКТОРАЛЬНИХ ТА ГОРИЗОНТАЛЬНИХ ПОЛІТИК ЄС.....	33

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ГУБАРЄВА І. О. СЦЕНАРНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	37
ГУРГУЛА Т. В. СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ МІСТ В УКРАЇНІ.....	41
ДМИТЕРКО М. О. МЕТОДОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРІВ: НАПРЯМКИ, ЕТАПИ ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ.....	45
ІЛЬНИЦЬКИЙ Д. І. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....	48
ПРИНЧИНА І. Б. МОДЕРНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАННОГО ЗЕРНОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	52
КОВАЛЕНКО Є. В. ЕВОЛЮЦІЯ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У БІЗНЕСІ ЯК ВІДОБРАЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ МАКРОРІВНЯ.....	57
КОЛЕГАЕВ І. М. РАЗВИТИЕ МОРСКОГО ТРАНСПОРТА УКРАИНЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	61
КОНДРАТЮК О. І. ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	64

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ГОНСЬКА М. Р. УДОСКОНАЛЕННЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ.....	69
ГОНЧАРЕНКО І. М. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СФЕРИ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ ДО ЄС.....	74
ДЕМ'ЯНЕНКО Т. І. ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ СТРАТЕГІЙ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	78
ДІДУХ В. В. ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ЗАПЛАНОВАНИХ ЗАХОДІВ З РЕІНЖИНІРІНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ТА МОЖЛИВИХ ПОЗИТИВНИХ НАСЛІДКІВ.....	81
ДЬОМКІНА О. В. РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ СФЕРИ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ: ПОНЯТТЯ, ОСОБЛИВОСТІ ТА СУЧАСНИЙ СТАН В УКРАЇНІ.....	85
ЄФРЕМОВА О. С. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ.....	90
ЗАХАРКІН О. О. РЕАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВ НА ПРИНЦИПАХ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ.....	94

ІВАНІСЕНКО К. В. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНИХ ЗМІН ЕКОНОМІКИ.....	99
ІЛЛЯШЕНКО С. М., ІВАНОВА Т. Є. ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПРОСУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В INTERNET.....	101
КАЛІНІНА О. М., ЗІБРОВА О. В. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ.....	107
КЛЮС Ю. І. ФОРМУВАННЯ КРИТЕРІЇВ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	111
КОРЕЦЬКА О. В. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ СТІЙКОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ПОРТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	115
РОЗДІЛ 5 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
ДЕМ'ЯН Я. Ю. СОЦІАЛЬНІ НАСЛІДКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ СФЕРИ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТІВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ.....	119
ЗАХАРОВА І. В. УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬЮ АВИАЦИОННОГО КЛАСТЕРА.....	123
ПРИМАЧЕВ Н. Т., КОВЫЛИНА М. А. РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МОРСКОЙ КРУИЗНОЙ ИНДУСТРИИ.....	128
КОРЖИЛОВ А. І. РОЗВИТОК ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ В РЕГІОНАЛЬНОМУ КОНТЕКСТІ.....	131
РОЗДІЛ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
ОБИХОД Г. О. ЗАГРОЗИ ПРИРОДНОГО ПОХОДЖЕННЯ В ЕКОЛОГІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ УКРАЇНИ: ОЦІНКА ВПЛИВУ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОЛОГІЧНОГО ПРОСТОРУ.....	135
РОЗДІЛ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
ЗАЄЦЬ С. В., ХОЛЯВКО К. О. МІГРАЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ НАСЕЛЕННЯ ЯК ЧИННИКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ.....	140
РОЗДІЛ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
ДАЛЄВСЬКА Т. А. ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ У СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ.....	145
ДАНИЛЕВСЬКА-ЖУГУНІСОВА О. Є. ОСОБЛИВОСТІ ПРИЙНЯТТЯ ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ ВИТРАТ.....	149
ДУДЧИК О. Ю. РОЗВИТОК І ФУНКЦІОНУВАННЯ ЛІЗИНГОВИХ КОМПАНІЙ ТА ЛІЗИНГОДАВЦІВ В УКРАЇНІ.....	152
Д'ЯЧЕНКО А. В. КРЕДИТУВАННЯ БУДІВНИЦТВА ЯК ОСОБЛИВИЙ ВИД КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	157
ЖУРАВЛОВА Т. О., НАЗАРКІНА А. І. УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕНТНИМ РИЗИКОМ БАНКУ.....	163
ЗАЧОСОВА Н. В. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ У ПРОЦЕСІ МЕНЕДЖМЕНТУ СУЧАСНИХ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ.....	167
КОВТУН О. А. РЕЙТИНГОВЕ ОЦІНЮВАННЯ ПАЙОВИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФОНДІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРИЙНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ ДОМОГОСПОДАРСТВАМИ.....	170
КОЗЬМУК Н. І. ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ У ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ПРОСТІР.....	175
НАШІ АВТОРИ.....	179

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 336.748.12:33.014.2

Ганусик Ю. Б.

Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ПРОЦИКЛІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ АНТИІНФЛЯЦІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Запропоновано авторське визначення поняття антиінфляційної стратегії та проциклічної стратегії антиінфляційного регулювання. Конкретизовано особливості формування проциклічної стратегії антиінфляційного регулювання в Україні та визначено напрямки, які вона повинна містити. Встановлено суб'єкти, яким має належати першочергова роль у процесі розробки механізму створення проциклічної стратегії антиінфляційного регулювання. Обґрунтовано поетапність механізму формування проциклічної стратегії антиінфляційного регулювання та окреслено характерні риси кожного етапу.

Ключові слова: інфляція, проциклічність, стратегія, антиінфляційне регулювання, проциклічна стратегія, монетарна політика, бюджетна політика, антиінфляційна політика.

Постановка проблеми. Уже досить тривалий час на теоретичному та прикладному рівні в Україні науковці-теоретики та спеціалісти-практики намагаються розробити ефективну антиінфляційну політику. Регулювання процесів інфляції нині набуває особливої актуальності, оскільки кризові явища, характерні для вітчизняної економіки у 2008-2009 рр., сьогодні повторюються, але їх дія на ринкові процеси є ще більш руйнівною, тому що посилюється політичною нестабільністю та воєнними конфліктами на Сході України. Без перебільшення можна сказати, що такі умови господарювання та життя, які склались в Україні у 2014 – на початку 2015 р., не були притаманними нашій державі з моменту здобуття нею незалежності, а тому чіткого механізму дій для подолання негативних економічних наслідків від згаданих чинників на державному рівні допоки що запропоновано не було. Інфляція, як складна соціальна, фінансова, економічна проблема потребує особливої уваги та контролю з боку державних органів влади. Саме тому питання розробки ефективної стратегії антиінфляційного регулювання є досить актуальним. Оскільки інфляційні процеси розвиваються у тісному зв'язку зі зміною фаз економічного циклу, управління ними також повинно враховувати явище циклічності. І тому не буде зайвою спроба формування проциклічної стратегії антиінфляційного регулювання, особливо враховуючи неспроможність державних структур контролювати нині інфляційні коливання за допомогою традиційних прийомів та механізмів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Усвідомлення впливу циклічності економіки на динаміку ряду важливих показників її стану, зокрема й рівня інфляції, породжує безліч можливостей для розробки стратегій антиінфляційного регулювання. Інфляція є циклічною, у зв'язку з чим на стадії підйому вона супроводжує довгострокове економічне зростання, виконуючи тим самим позитивну функцію. І навпаки, на стадії спаду вона негативно впливає на економічне зростання [1, с. 23]. Безумовно, на кожній стадії економічного циклу необхідним є застосування особливого, спеціально підбраного комплексу інструментів контролю за рівнем інфляції та засо-

бів досягнення її оптимальних значень, оскільки універсальний механізм управління інфляційними процесами, що не враховуватиме фазу економічного циклу та характеристики, притаманні їй, може не лише не дозволити досягти бажаного результату, а і призвести до сповільнення або зупинки економічного розвитку, стагнації чи її посилення тощо. Під час розробки антиінфляційної політики варто не забувати про те, що бажане зниження одних показників, як-то рівень інфляції чи безробіття, може призвести до погіршення стану інших економічних індикаторів. Крім того, параметри різних економічних показників демонструють неоднакову динаміку під час кожної стадії економічного циклу, що пов'язано з їх специфічними рисами. Залежно від поведінки економічних величин на різних фазах циклу виділяють показники: проциклічні, які збільшуються у фазі підйому і знижуються у фазі спаду; контрциклічні, які збільшуються у фазі спаду і знижуються у фазі підйому; ациклічні, які не мають циклічного характеру і величина яких не пов'язана з фазами циклу. Рівень інфляції змінюється проциклічно, але з деяким тимчасовим лагом, тобто затримкою. Він збільшується в період фази пожвавлення, досягає максимуму разом з піком економічного циклу (у фазі підйому), потім падає у період депресії і кризи. Отже, це індикатор, що дещо випереджає фази економічного циклу. Важливою науковою проблемою є формування такої стратегії державного регулювання економіки загалом, та інфляції зокрема, яка б дозволяла як мінімум балансувати зміни параметрів проциклічних і контрциклічних показників у напрямку позитивної динаміки їх зміни, а як максимум – дозволяла і тим, і іншим досягати максимальних позитивних значень. Усвідомлюючи, що нині економіка України перебуває у фазі спаду і характеризується ознаками настання глибокої кризи, необхідним є формування проциклічної стратегії антиінфляційного регулювання, оскільки вона дозволить знизити рівень інфляції до прийнятного для сучасної економіки рівня. Однак сьогодні відсутнє наукове підґрунтя для побудови стратегії такого типу.

Наукові підходи до здійснення антиінфляційного регулювання можна віднайти у роботах вчених, таких як В.С. Бойко [2], В.М. Варгас [3; 4],

А.П. Гачек [5], І.С. Кляшов [6], О.В. Половцев [7], М.В. Поплавський [8], Ю. Харазішвілі, О. Заріцький, В. Заводник [9]. Однак тематика формування проциклічної стратегії антиінфляційного регулювання, яка могла б бути ефективним інструментом зниження рівня інфляції у сучасних економічних умовах допоки що не розглядалась вітчизняними дослідниками. Основною причиною цього вважаємо дещо негативне наукове «забарвлення» терміну проциклічності. Як зазначає Г. Фетісов, необхідно повністю усувати проциклічність систем регулювання фінансових ринків і економіки в цілому. Регулятори не повинні сприяти «надуванню бульбашок». Навпаки, вони повинні обмежувати кредитно-бюджетну експансію при перегріві економіки. Водночас у кризовій фазі монетарна політика повинна бути менш жорсткою, ніж при перегріві економіки [10]. Т. Цвігун наголошує на тому, що проциклічна політика країни (наприклад експансіоністська в період кон'юнктурного зростання та рестрикціоністська під час спадів) призводить до доларизації зовнішнього боргу, оскільки внутрішні кредитні ресурси обмежені, а зовнішні здебільшого деноміновані у твердих валютах [11, с. 149]. Однак при продуманому плануванні та застосуванні підходу, при якому будуть використані риси проциклічності, такі як скорочення показників на фазі спаду економіки (негативних для економіки показників), що, безперечно, є характерним для сучасних умов господарювання в Україні, розробка проциклічної стратегії антиінфляційного регулювання може виявитись ефективною.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження проблем формування проциклічної стратегії антиінфляційного регулювання.

Виклад основного матеріалу. Формування будь-якої стратегії варто розпочинати з усвідомлення сутності та якісних ознак цього поняття. В.С. Марцин зазначає, що антиінфляційна стратегія об'єднує цілі й методи тривалого характеру, тоді як антиінфляційна тактика вміщує напрямки регуляторної дії, чекати результатів від яких можна у межах порівняно невеликого відрізка часу [12, с. 29]. Ефективна антиінфляційна стратегія має бути побудована так, щоб звести до мінімуму вплив на національну економіку зовнішніх інфляційних імпульсів [12, с. 34]. У контексті нашого дослідження під антиінфляційною стратегією пропонуємо розуміти довгостроковий, недеталізований план дій уряду держави, виконання пунктів якого дозволить через тривалий час досягнути оптимальних параметрів інфляції у економічній системі. Тому проциклічною стратегією антиінфляційного регулювання доцільно вважати довгостроковий план регуляторних дій уряду країни, диверсифікованих відповідно до конкретної фази економічного циклу, реалізація яких дозволить через тривалий період часу досягнути оптимальних показників інфляції за рахунок управління проциклічними параметрами економічної системи.

Сучасний кризовий стан економіки України багато в чому пояснюється дією на її динаміку саме проциклічних факторів. Першим проциклічним фактором стали підвищені темпи інфляції, тому на боротьбу з нею і пропонується спрямувати увагу насамперед регуляторних органів. Другим проциклічним фактором стало зникнення валютного ризику у процесі того, як придбання валюти через її відсутність у ряді випадків стало не можливим. Третім проциклічним фактором стала надмірна реакція ринків на брак ліквідності та відтік капіталів. При перших ознаках фінансової нестабіль-

ності інвестори почали масово виводити кошти з країни, що призвело до девальвації і банкрутств [13, с. 105].

Традиційні стратегії регулювання інфляції містять сукупність заходів, таких як гасіння інфляційних очікувань, довгострокова грошова політика, зміцнення ринкового механізму, сильний уряд, довіра народу, скорочення державних витрат, жорсткий ліміт на емісію, соціальні програми в межах бюджету, жорстка податкова і кредитна політика. Зазначені напрямки деталізуються і уточнюються у тактичних діях: збільшенні пропозиції без адекватного зростання попиту, підтримці державою ступеня товарності суб'єктів господарювання, розумно організованої приватизації, масовому імпорту та продажу стратегічних запасів, зниженні поточного попиту без адекватного падіння пропозиції, підвищення норми заощаджень зі зменшенням рівня їх ліквідності, акціонуванні підприємств і продажів акцій населенню, заморожуванні великих вкладів до запитання. Антиінфляційна тактика має знизити гостроту соціальних наслідків зростання цін, «збити температуру» кризової економіки.

В основу проциклічної стратегії антиінфляційного регулювання повинно бути покладено жорстке управління банківським сектором, адже саме на банківському ринку відбувається рух грошової маси, збільшення якої породжує інфляційні тенденції. «Проциклічна динаміка грошово-кредитної маси і ставок позичкового відсотка добре відома, – вважає професор Гарвардського університету Б. Фрідмен, – так само як тенденція грошово-кредитної маси випереджати реальне економічне зростання у поворотних точках ділових циклів» [14, с. 396]. Під час глобальної фінансово-економічної кризи скорочення обсягів кредитування було однією з головних причин зниження економічного зростання як у розвинених, так і в країнах, що розвиваються, зокрема і в Україні. Тому з початком кризи одним з найважливіших завдань економічної політики є зниження проциклічності банків. Проциклічність банків – це їх здатність підсилювати зростання і падіння в ділових циклах через надлишкову пропозицію і надмірне скорочення кредиту в періоди фінансового достатку та фінансової кризи відповідно. Механізм реалізації проциклічності у банківському секторі наступний. В умовах макроекономічної стабільності, коли процентні ставки досить низькі, банки починають приймати на себе більше кредитних ризиків, послаблюючи при цьому контроль над кредитоспроможністю позичальників. Справа в тому, що невисокі процентні ставки на тлі оптимістичних очікувань економічних агентів позитивно впливають на оцінки доходів і грошових потоків, які банки зазвичай використовують у стандартних моделях з управління ризиками при визначенні надійності кредитотримувачів [15].

Компонентом антиінфляційної стратегії традиційно є довгострокова грошова політика. Метою останньої є регулювання приросту грошової маси, а методами – введення жорстких лімітів на щорічні прирости грошової маси. Для регулювання банківського сектору з метою зниження рівня інфляції може застосовуватись проциклічна грошово-кредитна політика. Проциклічна грошово-кредитна політика (procyclical monetary policy) – заходи грошово-кредитної політики, які підсилюють коливання економічних змінних (наприклад реального доходу) і тим самим підвищують їх мінливість. Існує думка про те, що в ці-

лому необхідно підтримувати наміри державних органів влади щодо зменшення «проциклічності» грошово-кредитної політики – зниження додаткового впливу поведінки фінансових інститутів на хід економічного циклу. Однак не варто забувати, що проциклічна стратегія має на меті досягнення зниження економічних показників на фазі спаду економічного циклу, тобто може дати змогу скоротити рівень інфляції в сучасних умовах господарювання, що характеризують кризовий стан економіки. У банківському секторі в цьому сенсі необхідно передбачити узгоджені дії регуляторів щодо стримування спекулятивних угод і операцій на фінансовому ринку на різних етапах економічного циклу. Особливої уваги потребують так звані короткі продажі, інші незабезпечені та маржинальні угоди. При цьому слід, враховуючи специфіку різних фінансових ринків, шукати найбільш оптимальні співвідношення власних і залучених коштів при здійсненні операцій з фінансовими інструментами [16].

Негативним проявом проциклічності у банківській системі сприяє імплементація умов «Базель II», які, на думку багатьох фахівців, підсилюють проциклічність. Це пов'язано в основному з тим, що ці правила дозволяють встановлювати вимоги, що стосуються величини капіталу, на основі поточних та історичних ринкових цін і випадків дефолтів, які, у свою чергу, самі мають циклічний характер. Це призводить до того, що в умовах сприятливої кон'юнктури вимоги до капіталу скорочуються, в умовах спаду – підвищуються. Але в ідеалі вимоги до капіталу повинні заохочувати саме зворотний процес – нарощування капіталу в роки фінансової стабільності, що сприятиме створенню більш потужного буфера до моменту настання спаду [17, с. 493]. Цей факт необхідно враховувати при розробці механізму формування проциклічної стратегії антиінфляційного регулювання.

Ще одним блоком проциклічної антиінфляційної стратегії є захист національної економіки від зовнішніх інфляційних впливів (політика обмеження імпорту інфляції). Основними методами вирішення цих стратегічних завдань є методи регулювання платіжного балансу, а також регулювання валютного курсу. Тому другим напрямком проциклічної стратегії антиінфляційного регулювання повинна стати оптимізація структури платіжного балансу держави. Д.В. Гордєєва зазначає, що вплив платіжного балансу на економіку країни має виразний проциклічний характер, що викликає проциклічність макроекономічної політики та обмежує її антициклічні можливості. В основному вплив платіжного балансу виявляється через проциклічність потоків капіталу, що впливають у тому ж напрямі на обмінний курс, відсоткові ставки, внутрішні кредити, ціни на активи, що й тисне на рішення стосовно заощаджень та інвестицій. Волатильність фінансового рахунку платіжного балансу є одним з основних джерел реальної макроекономічної нестабільності [18] та фактором, що посилює інфляційні процеси.

Третім найважливішим компонентом проциклічної антиінфляційної стратегії є бюджетна політика. Основною її метою служить прийняття і виконання збалансованого, бездефіцитного бюджету. Методи скорочення бюджетного дефіциту з перспективою його повної ліквідації знову ж двоякі. По-перше, збільшення доходів бюджету. По-друге, зменшення витрат держави. Під час формування проциклічної стратегії антиінфля-

ційного регулювання необхідно зважати на проциклічність бюджетної політики. Проциклічність бюджетної політики – це коли в часи економічного підйому держава починає витратити все більше бюджетних коштів, не зберігаючи додаткові доходи в резервних фондах, а в часи кризи – витрачає менше, що робить неможливим стимулювання розвитку чи стабілізації економіки.

В основі будь-якої антиінфляційної стратегії, зокрема й проциклічної антиінфляційної стратегії, повинен бути покладений інструментарій регулювання інфляції, формування якого традиційно може здійснюватися за двома класичними підходами. Кейнсіанський підхід основою антиінфляційної політики вважає зростання державних витрат і здешевлення кредиту. Ці заходи збільшать зростання інвестицій, пропозиції товарів і послуг, що призведе до зниження цін. Монетарна антиінфляційна політика будеться на протилежних позиціях. Необхідно скоротити бюджетні витрати, підвищити облікову ставку, що зробить кредит дорожчим. Зменшення споживчого та інвестиційного попиту призведе до банкрутства неефективних суб'єктів господарювання. Збережені на ринку сильні виробники займуть ніші, що звільнилися, і тоді уряд повинен буде стимулювати їх діяльність скороченням податкових ставок. Це призведе до зростання інвестицій, пропозиції товарів і послуг та сприятиме зниженню цін. Описані заходи універсальні, проте в кожній окремій країні існують специфічні, тільки їй притаманні, особливості розвитку економіки, безробіття, інфляції. Уряди цих країн повинні враховувати їх при здійсненні макроекономічної політики. Теж саме можна рекомендувати і для України.

Важливе значення у процесі формування ефективної проциклічної стратегії антиінфляційного регулювання повинно відводитися зменшенню інфляційних очікувань, зокрема адаптивних цінових очікувань. Це досягається двома методами: по-перше, всебічним зміцненням механізмів ринкової системи; по-друге, формуванням та реалізацією курсу на поступове викорінення некеруваної інфляції та підвищення довіри більшості населення.

Проциклічна стратегія антиінфляційного регулювання повинна будуватись із врахуванням фази економічного циклу, у якій перебуває країна. Наприклад, у період економічного спаду акцент дій уряду повинен робитися на активізацію інновацій, що дозволяють економити затрати трудових ресурсів, оскільки в період підйому відбувається нарощення обсягів капіталу, який у фазі спаду знецінюється. Отже, відбувається зниження зайнятості, зниження заробітної плати, а з ними і загального попиту, що підсилює уповільнення темпів зростання в економіці. У цьому періоді суб'єкти господарювання керуються «стратегією економії», тому зниження витрат виробництва і підвищення його ефективності є постійними цілями інновацій, спрямованими на задоволення ринкових потреб. У цьому зв'язку зазвичай ціни на товари у фазі спаду падають. Але останнім часом ситуація змінилася. Труднощі зі збутом продукції і зменшенням віддачі від капіталовкладень змушують підприємців скорочувати обсяг виробництва і підвищувати ціни, що призводить до стагфляції.

Поєднання низьких темпів зростання і рівня зайнятості з високою інфляцією нині в Україні призводить до різкого скорочення споживання, тим самим поглиблюючи економічний спад. Тому

на цьому етапі уряду і монетарним органам влади необхідно в рамках проциклічної стратегії здійснювати обмежувальну бюджетну і монетарну політику, яка передбачає максимальне скорочення державних витрат, суворий контроль над грошовою масою і підвищення процентної ставки при продовженні ліберальної економічної політики.

Окресливши напрямки проциклічної стратегії антиінфляційного регулювання, необхідно конкретизувати механізм побудови такої стратегії. Спочатку варто визначити, хто має стати суб'єктом, розробником стратегії. Вважаємо, що долучитись до цього процесу повинні усі державні структури, дії яких можуть тим чи іншим чином вплинути на рівень інфляції у країні. Особливу роль необхідно відвести Національному банку України та Уряду України, оскільки саме вони формують держав-

ну фінансову політику, в рамках якої розробляються напрямки антиінфляційного регулювання. Крім названих органів влади, суттєвий вплив на інфляційні процеси чинять Державна фіскальна служба, Антимонопольний комітет, Державна служба статистики. Остання за шляхом публікації наявних у її розпорядженні даних та іншими способами розповсюдження інформації впливає на інфляційні очікування населення та суб'єктів господарювання, що й посилює або ж пригнічує інфляційні коливання у економіці. Антимонопольний комітет контролює рівень цін, з підвищення якого, зазвичай, і починається ріст інфляції. Державна фіскальна служба, реалізуючи податкову політику, також у деякій мірі контролює обсяги грошової маси в економіці, а також бере участь у процесі формування державного бюджету, де-

фіцит якого також є однією із причин високого рівня інфляції. Отже, координація і співпраця зазначених владних структур повинна бути обов'язковою умовою для реалізації ефективного механізму розробки проциклічної стратегії антиінфляційного регулювання. Однак біля витоків цього процесу повинні стояти Міністерство фінансів України та Національний банк України. Проциклічну стратегію антиінфляційного регулювання як документ, обов'язковий до виконання на державному рівні усіма органами, структурами та інституціями, повинен затверджувати безпосередньо президент України, а її основні положення не повинні суперечити Стратегії національної безпеки України [19] та Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» [20], і навпаки, – сприяти досягненню їх завдань та орієнтирів.

Об'єктами, на які має бути спрямована дія стратегії, передусім мають бути інфляція у всіх її формах і проявах, а також фактори фінансових ринків, банківської системи, що є причинами інфляційних коливань. Саме з метою мінімізації їх дії та оптимізації значень економічних показників у різні періоди економічного циклу з урахуванням фактору інфляції і розробляється проциклічна стратегія антиінфляційного регулювання.

Механізм формування проциклічної стратегії антиінфляційного регулювання відповідно до наданих пропозицій узагальнено на рисунку 1.

Формування проциклічної стратегії в Україні доцільно здійснювати на кількох етапах: підготовчо-



Рис. 1. Механізм формування проциклічної стратегії антиінфляційного регулювання

Джерело: складено автором на основі [11-20]

му, проектному, основному і контрольно-аналітичному.

На підготовчому етапі розробникам стратегії необхідно визначити, на якій фазі економічного циклу на певний момент часу перебуває економіка держави та встановити перелік показників, на ріст або зменшення яких з метою регулювання рівня інфляції буде направлена стратегія (нагадаємо, що проциклічні показники на стадії підйому зростають, а на стадії економічного спаду зменшуються). Крім того, визначаються конкретні відповідальні за підготовку стратегії як документу органи влади та особи, встановлюються терміни розробки та підписання стратегії.

На проектному етапі визначаються інтервали значень економічних показників, досягнення яких дозволить знизити та підтримати стан інфляції на оптимальному для економічного розвитку рівні. Встановлюються основні напрямки стратегії у різних політичних площинах (у рамках бюджетної, монетарної, валютної політики тощо) та підшуковуються джерела фінансування реалізації стратегії.

На основному етапі тестуються різні сценарії реалізації стратегії, зокрема оптимістичний, песимістичний та реалістичний. Розробляється перелік заходів, вжиття яких дозволить досягнути заданих орієнтирів та привести рівень інфляції до оптимальних для економіки параметрів. Крім того, прописується план дій у випадку, якщо у період реалізації даної стратегії економіка перейде у іншу фазу економічного циклу і необхідно буде змінити напрямку регуляторних дій.

На контрольно-аналітичному етапі розробляється механізм контролю за реалізацією стратегії, визначаються відповідальні особи та методики оцінки контрольних показників, що дозволить оцінити ефективність проциклічної стратегії антиінфляційного регулювання для стану економіки України.

Висновки і пропозиції. Проведене дослідження механізму формування проциклічної стратегії антиінфляційного регулювання для України дало змогу зробити певні висновки.

По-перше, в основу механізму формування проциклічної стратегії антиінфляційного регулювання повинно бути покладено поняття проциклічної стратегії антиінфляційного регулювання, сформоване на основі дефініцій проциклічності та стратегії, і яке б враховувало характерні риси, притаманні категорії антиінфляційного регулювання. Отже, проциклічною стратегією антиінфляційно-

го регулювання доцільно вважати довгостроковий план регуляторних дій уряду країни, диверсифікованих відповідно до конкретної фази економічного циклу, реалізація яких дозволить через тривалий період досягнути оптимальних показників інфляції за рахунок управління проциклічними параметрами економічної системи.

По-друге, в основу проциклічної стратегії антиінфляційного регулювання повинно бути закладено жорстке управління банківським сектором. Крім того, необхідно передбачити узгоджені дії регуляторів щодо стримування спекулятивних угод і операцій на фінансовому ринку на різних етапах економічного циклу. Ще одним блоком проциклічної антиінфляційної стратегії має бути захист національної економіки від зовнішніх інфляційних впливів (політика обмеження імпорту інфляції). Основними методами вирішення цих стратегічних завдань є методи регулювання платіжного балансу, а також регулювання валютного курсу. Третім найважливішим компонентом проциклічної антиінфляційної стратегії є бюджетна політика. Основною її метою служить прийняття і виконання збалансованого, бездефіцитного бюджету.

По-третє, в основі будь-якої антиінфляційної стратегії, зокрема і проциклічної антиінфляційної стратегії, повинен бути покладений інструментарій регулювання інфляції, формування якого традиційно може здійснюватися за двома класичними підходами: кейнсіанським або монетарним. Крім того, важливе значення у процесі формування ефективної проциклічної стратегії антиінфляційного регулювання повинно відводитися зменшенню інфляційних очікувань, зокрема, адаптивних цінових очікувань.

По-четверте, автором запропоновано сучасний механізм формування проциклічної стратегії антиінфляційного регулювання, який містить важливі елементи, такі як визначення мети антиінфляційного регулювання на сучасному етапі розвитку економіки України; перелік суб'єктів з числа органів державної влади, представників яких доцільно долучити до процесу формування проциклічної стратегії антиінфляційного регулювання задля досягнення найвищого рівня її ефективності; етапи розробки стратегії та напрямки і інструменти, використання яких дозволить реалізувати проциклічну стратегію антиінфляційного регулювання на будь-якому етапі економічного циклу із досягненням найкращого результату для вітчизняної економічної системи.

Список літератури:

1. Протасов А.Ю. Инфляционные процессы в современной экономике: природа и циклическая динамика: дис. ... канд. экон. наук / А.Ю. Протасов. – СПб., 2000. – 160 с.
2. Бойко В.С. Інструменти державного регулювання і антиінфляційної політики / В.С. Бойко // Потенціал економічного розвитку в контексті європейської інтеграції: зб. наукових праць з актуальних проблем економічних наук. – Дніпропетровськ: Видавничий дім «Гельветика», 2013. – С. 16-21.
3. Варгас В.М. Державне регулювання інфляційних процесів в Україні у період економічної кризи / В.М. Варгас // Проблеми та перспективи розвитку регіональної ринкової конференції: матер. наук.-практ. конф. (м. Кременчук, 9-11 квіт. 2009 р.). – Кременчук: [б.в.], 2009. – С. 187-189.
4. Варгас В.М. Підвищення ефективності антиінфляційного регулювання в Україні / В.М. Варгас // Науковий вісник національного лісотехнічного університету України: зб. наук.-тех. пр. – Вип. 21.15. – Львів: НЛТУ України, 2011. – С. 173-181.
5. Гачек А.П. Синтезація антиінфляційної політики в Україні / А.П. Гачек // Управління розвитком. – 2014. – № 4. – С. 141-142.
6. Кляшов І.С. Аспекти антиінфляційної політики України / І.С. Кляшов // Управління розвитком. – 2013. – № 19. – С. 86-90.
7. Половцев О.В. Оптимальне управління процесом інфляції на державному рівні / О.В. Половцев // Публічне управління: теорія та практика. – 2013. – Вип. 3. – С. 137-147.
8. Поплавський М.В. Динаміка регулювання інфляційних процесів на сучасному етапі розвитку економіки України / М.В. Поплавський // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди. Серія «Економіка». – 2013. – Вип. 13. – С. 39-47.

9. Харазішвілі Ю. Інфляція, фактори впливу та інструменти регулювання / Ю. Харазішвілі, О. Заріцький, В. Заводник // Вісник НБУ. – 2003. – № 9. – С. 12.
10. Фетисов Г. Уроки мирового кризиса и новые подходы к макроэкономическому и банковско-финансовому регулированию [Электронный ресурс] / Г. Фетисов. – Режим доступа: http://www.glebfetisov.ru/lib/speeches/index.php?ELEMENT_ID=585.
11. Цвігун Т. Проциклічна валютна політика в умовах доларизації економіки України / Т. Цвігун // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 6 (39). – С. 144-150.
12. Марцин В.С. Трансформація інфляційних процесів в умовах реорганізації економіки / В.С. Марцин // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 9 (135). – С. 25-35.
13. Буторина О.В. Причины и последствия кризиса в зоне евро / О.В. Буторина // Вопросы экономики. – 2012. – № 12. – С. 98-115.
14. Friedman, B.M. Money, Credit, and Interest Rates in the Business Cycle. In: The American Business Cycle. [pdf] Available at: <http://www.nber.org/chapters/c10028.pdf>.
15. Власенко М. Макропруденциальная политика как средство сглаживания проявлений системного риска [Электронный ресурс] / М. Власенко. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/bv/cont.asp?id=9878>.
16. Мехдиев Х.О. Снижениепроциклностибанковкакнеобходимоеусловиедостиженияэкономического роста[Электронный ресурс] / Х.О. Мехдиев. – Режим доступа: http://lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov_2012/1945/44380_392a.pdf.
17. Политическое измерение мировых финансовых кризисов. Феноменология, теория, устранение / В.И. Якунин, С.С. Сулакшин, В.Э. Багдасарян, Н.А. Аверкова, И.В. Богдан. – М.: Научный эксперт, 2012. – 632 с.
18. Гордеева Д.В. Роль платіжного балансу в забезпеченні переходу до стратегії зростання на основі внутрішнього попиту / Д.В. Гордеева // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2013. – Вип. 1. – С. 164-174.
19. Про Стратегію національної безпеки України: Указ Президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/105/2007>.
20. Про Стратегію сталого розвитку «Україна-2020»: Указ Президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.

Ганусик Ю. Б.

Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОЦИКЛИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ АНТИИНФЛЯЦИОННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Резюме

Предложены авторские определения понятий антиинфляционной стратегии и проциклической стратегии антиинфляционного регулирования. Конкретизированы особенности формирования проциклической стратегии антиинфляционного регулирования в Украине и определены направления, которые она должна содержать. Установлены субъекты, которым должна принадлежать первостепенная роль в процессе разработки механизма создания проциклической стратегии антиинфляционного регулирования. Обоснована поэтапность механизма формирования проциклической стратегии антиинфляционного регулирования и обозначены характерные черты каждого этапа.

Ключевые слова: инфляция, проциклличность, стратегия, антиинфляционное регулирование, проциклическая стратегия, монетарная политика, бюджетная политика, антиинфляционная политика.

Ganusyk Yu. B.

Vadym Hetman Kyiv National Economic University

PROBLEMS OF PRO-CYCLICAL STRATEGY FORMATION OF THE ANTI-INFLATIONARY REGULATION

Summary

The author suggests the definition of the anti-inflationary strategy and pro-cyclical policies of the anti-inflationary regulation. Specific features of the pro-cyclical policies formation of the anti-inflationary regulation in Ukraine have been concretized and the directions that it should contain have been identified. The subjects that should perform the primary role in the process of developing a mechanism of creation a pro-cyclical strategy of anti-inflationary regulation have been defined. The phasing mechanism of the pro-cyclical policies formation of the anti-inflationary regulation has been substantiated and the characteristics of each stage have been described.

Keywords: inflation, pro-cyclicality, strategy, anti-inflationary regulation, pro-cyclical strategy, monetary policy, fiscal policy, anti-inflationary policy.

УДК 37.014.54:005.336.4:330.552 (100)

Ільницький Д. О.
Ольшевська І. П.

Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ВПЛИВ ФАКТОРУ ЧАСУ В ОСВІТІ НА ВВП КРАЇН: ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ПРОПОРЦІЙ

У роботі аналізується взаємозв'язок між показниками, що характеризують тривалість освіти, як такими, що характеризують вхідні витрати факторів виробництва, та ВВП на душу населення як результируючим показником результатів отриманої освіти та ефективності функціонування національного інтелектуального капіталу. Інерційність та тривалість реформ в освітніх системах в умовах їх глобальної конвергенції обумовлюють актуальність питань статті. Виявлено, що найбільший вплив на ВВП на душу населення має не окремий час, що витрачається для отримання освіти на певних рівнях, але його сукупна тривалість.

Ключові слова: тривалість освіти, конвергенція освітніх систем, конкурентні переваги, соціально-економічний розвиток, інтелектуальний капітал.

Постановка проблеми. Обсяги накопичених суспільством знань, інформації в усіх формах на початку ХХ ст. подвоювалися кожні 30 років, у 1970-ті рр. цей час скоротився до 7 років, а зараз подвоєння трапляється кожні 11 годин [13, с. 30]. Такий стан загострює питання ефективного витрачання часу, як невідновлювального ресурсу, зокрема для набуття студентами необхідних компетенцій, реалізації корпоративних стратегій чи проведення реформ. У будь-якому дослідженні економічних явищ та процесів зустрічаємо прив'язку до часових інтервалів. Тому аналізуючи та розвиваючи систему вищої освіти, як системи спрямованої на формування частини національного інтелектуального капіталу, варто належну увагу приділяти фактору часу, як ресурсу економічної діяльності.

Розвинені країни інвестують значні ресурси на розвиток освітніх систем, які в економіці знань вважаються одним з ключових чинників забезпечення високого конкурентного статусу та глобального лідерства. Проблема реформування системи освіти України називала досить давно, але не знаходила політичного вирішення. Одним з перших кроків реформування стало ухвалення нової редакції закону «Про вищу освіту», а подальше реформування потребує нових аргументів та обґрунтувань, зокрема щодо тривалості освіти. На даний момент у виборі політиками певних характеристик національної освітньої системи бракує аргументів, які можуть бути отримані передусім завдяки науковим дослідженням кращого світового досвіду.

Аналіз останніх публікацій. Приєднання України до Болонського процесу передбачає врегулювання питань тривалості освіти на додипломному та післядипломному циклах, а світовий досвід засвідчує також необхідність визначення періодів між навчальними циклами [8]. Серед нещодавніх праць вітчизняних дослідників слід відзначити дослідження взаємозв'язку фахової шкільної освіти та тривалості життя [9]. Ковальов доводить актуальність використання показників тривалості освіти для оцінки сталого способу життєдіяльності [4]. Пальчук на прикладі вивчення модернізації вищої освіти Румунії переконує, що реформування системи може тривати два десятиліття [7]. Стратегічна дорадча група «Освіта» в рамках проекту Міжнародного фонду «Відродження» та БФ «Інститут розвитку освіти» у 2014 році пропонували проект концепції розвитку системи освіти в Україні на період 2015–2025 рр., в якому часові

рамки стосувалися виключно збільшення тривалості шкільного навчання до 12 років [5]. Ківалов стверджує, що тривалість освіти в сучасному суспільстві повинна бути 17 років, але не наводить аргументів [3]. Каленюк наводить дані, за якими тривалість навчання в Австралії, Великобританії, Швеції та Фінляндії перевищує 20 років [2]. Однак у публікаціях не зустрічається аналіз взаємозв'язку між тривалістю освіти, як вхідним фактором, та результируючим показником – ВВП на душу населення.

Метою статті є аналіз взаємозв'язку між показниками, що характеризують тривалість освіти, як такими, що характеризують вхідні витрати факторів виробництва, та ВВП на душу населення як результируючим показником результатів отриманої освіти та ефективності функціонування національного інтелектуального капіталу. На основі дослідження світового досвіду в роботі реалізовано такі завдання як узагальнення теоретичних основ дослідження впливу тривалості освіти на ВВП, проведення кореляційного аналізу взаємозв'язку обраних показників, визначення глобальних тенденцій.

Виклад основних результатів. Методологічні основи досліджень фактору часу в освіті. Час знаходить різне використання в освітній діяльності. Починаючи від виконання завдань на час, тривалості заняття і до визначення термінів навчання на програмах, рівнях чи протягом життя. Крім дидактичних властивостей час має розглядатися в якості фактору в системі, яка впливає на соціально-економічний розвиток та яка включає такі аспекти, як стратегії, фінансування, якість освіти, підготовка науково-педагогічних кадрів, ІКТ тощо.

Створення нових знань, що особливо актуально в економіці знань, має розглядатися у єдності таких вимірів як час та простір, які поєднуються у вузли, прикладами чого можуть бути проекти та їх етапи, певні заходи (періоди навчання, конференції, семінари, наради, формування звітів тощо), а також об'єктного, комунікаційного, пізнавального вимірів. Люди, ідеї, теорії, об'єкти у просторі та часі можуть утворювати вузли, яким потрібні зв'язки з іншими подібними утвореннями для реалізації свого потенціалу та визнання, однак більшості досліджень ще бракує системного розгляду всіх вимірів [23].

Р. Самет доводить, що соціально-економічний розвиток в залежності від етапу може тривати різні проміжки часу (табл. 1). Етапи суспільних

трансформацій спочатку прискорюються, але тривалість найвищого на даний момент етапу очікується найдовшою. Найбільш очевидною пріоритетністю освіти стає на інформаційному етапі. З наближенням суспільного розвитку країни до екологічного етапу відбувається певне уповільнення темпів приросту показників, а також зміна суспільних очікувань від експансії та зростання в напрямку людського розвитку, екологічної свідомості та якості життя.

Таблиця 1
Етапи суспільних трансформацій

Етап суспільного розвитку	ВНД на душу населення		Тривалість етапу, років	Приклади країн
	дол. США у 2010 році	річний приріст у 1990-1999 рр.		
Традиційний	до 100	до 1,2%	75-150	Ефіопія, Сомалі
Аграрний	1001-25000	до 1,6%	60-120	Індія, Індонезія
Інфраструктурний	2501-6000	до 1,8%	50-100	Алжир, Китай
Промисловий	6001-13500	до 3%	30-60	Мексика, Туреччина
Розподільчий	13501-30000	до 3,7%	25-50	Греція, П. Корея
Інформаційний	30001-65000	до 2%	45	США, Великобританія
Екологічний	65001-	до 1%	100-200	Норвегія

Джерело: складено за [36]

Вища освіта в усіх країнах представлена на урядовому рівні, а її форми визначаються специфікою національних соціальних інвестицій [30]. Однак у країнах роль уряду в системах вищої освіти є різною, і різними є часові рамки та акценти, що виставляються урядами, а системи вищої освіти є досить консервативними та мають значний супротив щодо зовнішніх реформ та реагування на виклики. Вища освіта крім соціальної виконує також і економічну функцію, що слід усвідомлювати у ринковій економіці.

Французький філософ та соціолог П. Бурдьє розширив погляди на поняття капіталу, до якого відносив не лише фінансовий капітал, але й соціальний, культурний та символічний капітали [14]. Освітній капітал є одним з інструментів соціальної стратифікації (у т.ч. створення та відтворення нерівності), який також можна використати для забезпечення соціальної рівності. Тому заклади освіти визначаючи зміст та організацію навчального процесу, проводячи дослідження пов'язують знання, компетенції з динамікою соціальних класів, рас, статей, впливають на ефективність витрачання часу.

Міграційний тиск визначається в якості одним з ризиків, що постають перед країнами, які інвестують в отримання вищої освіти своїх громадян [6]. Така загроза особливо актуальна для ЄС, де у 1990–2000 роках до 10% громадян з вищою освітою емігрували з Австрії, Естонії, Угорщини, Греції, Ірландії, Литви, Латвії, Мальти, Польщі, Португалії, Словаччини, Словенії, Великобританії та від 7 до 10% – з Чеської Республіки, Данії, Фінляндії, Німеччини, Італії, Люксембургу, та Нідерландів [17; 35]. Підвищення міграційної готовності громадян з освітою в якості одного з

прогнозів на XXI ст. визначає зменшення витрат бюджетів країн на надання вищої освіти та перенесення основного тягаря на самих студентів та інших зацікавлених осіб.

Іноватори, які мотивовані прибутком, розглядалися Смітом, Марксом та Шумпетером як аксіома в якості фундаментального чинника сучасного капіталізму [18]. Захист об'єктів інтелектуальної власності, як важливого компоненту інтелектуального капіталу та джерела інновацій, відбувається в певних часових рамках. Сучасне бачення мотивації інновацій базується на поглядах, щодо того, що прибутки від інновацій залежать від трьох основних груп чинників, а саме: 1) режим привласнення результатів; 2) допоміжні активи; 3) домінуюча технологічна парадигма [41]. Зупинимось на тому, що режим привласнення результатів включає не лише періоди патентного захисту промислової власності та захисту об'єктів авторського права, але і захист комерційної таємниці, час на повторення та імітування, витрати та час, що необхідні для копіювання, навчання, продажу та обслуговування.

Віліамсон доводить, що інститут права власності у випадку, коли йдеться про технології, змінюється досить повільно, а час потрібний для таких трансформацій займає десятиліття або навіть століття [42]. Розглядаючи осіб з вищою освітою в якості основної компоненти інтелектуального капіталу слід брати до уваги питання власності на нього та результати його діяльності.

Іноземні та вітчизняні дослідники пропонують різноманітні моделі, які включають аспекти системи освіти, але широкого визнання отримують не всі. У теоретичній моделі впливу субсидіювання отримання вищої освіти громадянами на перерозподіл податкових надходжень через національний бюджет, зміни в системі політичної та економічної рівноваги враховуються не лише такі чинники як продуктивність осіб з вищою освітою, з професійною освітою та без освіти, витрати бюджетів на отримання освіти, рівень податків та ефективність збору, але й час на отримання освіти [35]. Однією із важливих теоретичних знахідок, що впливають з цієї моделі є те, що отримання вищої освіти більшістю громадян може призвести до зменшення доходів завдяки цьому фактору. Тому не всім варто витрачати час на отримання вищої освіти.

Моделі Узави-Лукаса критикують за припущення, що людське життя немає обмежень у часі; що в освіті присутні лише нематеріальні витрати (витрати на оплату праці); що весь час, який людина витрачає не на відпочинок, має витрачатися або на виробничу діяльність, або на навчання; що враховується формальна освіта, а навчання дією не враховується [21]. Однак авторам варто завдячити за впровадження фактору часу в економічне моделювання економічного розвитку.

В сучасних дослідженнях економіки науково-освітнього простору час поділяється на лінійний та відносний [23]. Лінійний має чітко визначену хронологію, дати, періоди, які можна виміряти годинником чи календарем, а відносний час пов'язують з досвідом, який отримує особа, інституція чи група.

Широко використовувану в західній науці формулу, що розкриває взаємозв'язок між обсягами доходів працівника та його навчальним досвідом та досвідом роботи, обґрунтував Я. Мінцер [33]. Використання функції доходів за Мінцером в дослідженнях засвідчує існування різної траєкторії доходів працівників в залежності від кількості

років навчання та здобутого рівня освіти, досвіду роботи. В будь-який період часу доходи працівника (що дорівнюють різниці між потенційними доходами та інвестиціями в людський капітал) є увігнутою функцією (формула 1).

$$\ln y = l y_0 + rS + \beta_1 X + \beta_2 X^2, \quad (1)$$

де y – обсяги доходів працівника; y_0 – обсяги доходів особи без освіти та досвіду роботи; S – кількість років навчання; X – кількість років потенційного досвіду роботи.

На застосуванні цієї функції багато в чому базуються університети США обґрунтовуючи розмір платні за навчання та майбутні доходи своїх випускників в залежності від обраного рівня освіти. Врахування таких чинників як вибір рівня освіти, обсяги інвестицій в формування людського капіталу, як компоненти інтелектуального капіталу, можливі помилки дали можливість вдосконалити функцію Міндера, але принципово не змінили її [24].

Дослідження фактору часу у вищій освіті також загострюють питання ризиків отримання компетенцій, попит на які може з часом змінитися, а застрахуватися від цих ризиків неможливо, диверсифікувати їх швидко нелегко. Тому аналізуючи освітні інвестиції слід забезпечитися належним інформаційним взаємозв'язком з ринком праці. Науковці доводять, що найбільш об'єктивним показником вимірювання ризиків отримання вищої освіти є варіація сукупних доходів протягом життя [26]. Так за їх даними у Фінляндії приведені доходи за життя людей з вищою освітою на 0,5 млн євро перевищують доходи людей з професійною освітою, які в свою чергу заробляють не набагато більше за осіб, які отримали лише середню освіту.

У працях дослідників знаходимо багато доказів необхідності отримання більш високого рівня освіти. У розвинених країнах одним з таких є більш високі рівні безробіття серед осіб з нижчим рівнем освіти та більш високі рівні зайнятості серед осіб з високими рівнями освіти. В умовах розгортання кризових явищ на ринку праці найбільшого скорочення зазнають посади, що вимагають нижчої кваліфікації. Так в період між 2008 та 2010 роками в країнах ОЕСР середній рівень безробіття серед осіб без середньої освіти зріс з 8,8% до 12,5%, серед осіб з середньою освітою – 4,9% до 7,6%, а серед осіб з вищою освітою лише з 3,3% до 4,7% [10].

В інституціях економіки знань надзвичайно важливим визнається фактор часу, тому велике значення відводиться тим професіоналам, які є зовнішніми по відношенню до організації, але приймають участь у виробничому процесі. Японський досвід доводить, що своєчасність постачання матеріалів стоїть в одному ряду з факторами, які визначають конкурентні позиції компаній на внутрішніх та міжнародних ринках [32]. Тому своєчасність освіти визначає конкурентні позиції не лише компаній, але і країн в глобальній економіці.

Важливість часу в економіці знань підтверджує використання часових показників у складанні балансів знань університетів. Так в Австрії у балансах знань університетів фіксуються дані щодо середнього часу, витраченого на навчання та на навчальну діяльність, завершення навчання в прийнятні часові рамки, періоди навчання закордоном та відряджень [22]. Ще раніше до відомого комплексу показників *Skandia Navigator*, які використовуються для аналізу розвитку інтелектуального капіталу організації, були включені часові показники, а саме: час очікування відпові-

ді, час виконання завдання, тривалість платежів, кількість днів тренування, кількість годин розвитку ІТ [31].

Говорячи про час звертаємо погляди у майбутнє та минуле, адже створення нового має спиратися на спадщину [16]. В глобальній економіці знань її основними формами визначають матеріальну та нематеріальну культурну спадщину. Збереження соціально-культурного різноманіття є запорукою креативності, що особливо актуальним стає в умовах глобалізації, коли одночасно сьогодні здобутки окремих народів поширюються світом перетворюючись на світову практику, але інші можуть ставати такими у наступні часи, однак їх втрата сьогодні може не дати такого шансу не лише цим народам, але всьому людству.

Роботи Грановеттера започаткували напрямок досліджень взаємозв'язку креативності та соціальних мереж, ідентифікувавши відмінності між міцними та слабкими соціальними взаємозв'язками, що можуть бути виявлені за результатами аналізу аспектів процесу, яким люди єднаються, а саме: 1) обсягу часу; 2) емоційної інтенсивності; 3) близькості, взаємодовіри; 4) взаємної корисності [20]. Система вищої освіти є чи найбільшою соціальною мережею і має бути ефективно використана для цілей соціально-економічного розвитку.

Глобальні тенденції та Україна. Ще у 1970-80-і роки у світі існували значні розбіжності у розумінні ролі та місця вищої освіти для розвитку країн, тому витрати на освіту у ті часи значно скоротилися, а роки називають втраченими для суспільного розвитку [39]. В різних регіонах світу проводилася різна політика у сфері освіти та науки. Ряд дослідників наголошують, що міжнародні організації нав'язували країнам Африки пріоритетність базової, середньої освіти над вищою освітою [12]. І хоча політика цих організацій змінилася, час було втрачено.

Глобальний тренд з трансформації від закритої (елітної) до відкритої (масової) системи вищої освіти також передбачає часові зміни. Крім загальної тенденції зі збільшення тривалості навчання для отримання вищої освіти впроваджуються концепції періодичного навчання та навчання дорослих, навчання протягом життя [15]. Наразі в ОЕСР розвиток програм навчання протягом життя розглядають в якості одного з ключових чинників подолання економіками наслідків світової фінансової кризи [28]. Переваги, що їх можна отримати завдяки навчанню протягом життя, важливі передусім для самої людини, а найпоширенішими визнаються такі з них [34]:

- збагачує життя завдяки самореалізації особистості;
- допомагає заводити нових друзів та встановлювати цінні взаємовідносини;
- підтримує залученість людини як активного учасника суспільства;
- допомагає знаходити сенс життя та підвищує мудрість людини;
- допомагає адаптуватися до змін та перетворює світ на краще місце;
- створює питливий, зацікавлений розум, відкриває його;
- допомагає повністю розкрити природні здібності людини.

В ЄС Програма навчання протягом життя була запроваджена у 2006 році в якості каталізатора структурних перетворень через підтримку розвитку політик, кооперації та мобільності в межах союзу [19]. Структурно вона складалася з таких

блоків як *вища освіта* (програма Erasmus сприяла реалізації Болонського процесу в ЄС щодо конвергенції національних циклів підготовки, розвитку системи визнання освітніх кваліфікацій тощо), *професійна освіта та підготовка* (програма Leonardo da Vinci підтримує імплементацію Копенгагенського процесу, розвитку якості та відповідності професійної освіти та підготовки, підвищенню прозорості кваліфікацій, просуванню мобільності студентів та професіоналів), *дошкільна та шкільна освіта* (програма Comenius покликана розвивати знання та розуміння різноманіття культур), *освіта дорослих* (програма Grundtvig спрямована на набуття дорослими знань та навичок, ментальну підтримку для зайнятості на локальному, регіональному та національному рівнях) та *дослідження ЄС* (програма Jean Monnet покликана сприяти розвитку розуміння устрою ЄС та освіти молодих професіоналів в та за межами союзу). До 80% заходів Програми реалізуються через мережу з 40 національних агентств, а решта – під керівництвом Виконавчої агенції з освіти, аудіовізуальної політики та культури [34].

Аналіз розвитку економіки Китаю за період з 1978 року свідчить, що країна впевнено рухається до економіки, що спирається на знання [37]. Саме тоді розпочалася друга реформа системи освіти, у т.ч. вищої, результати якої дали можливість суттєво змінити структуру економіки. Однак слід згадати сумний досвід культурної революції, коли після 1949 року практично всіх працівників вищої школи було направлено на підвищення політичної кваліфікації у сільську місцевість, закрилася половина університетів. За 30 років такої реформи були втрачені не лише університети, але й нівелювалося соціальне позиціонування викладачів та дослідників, а країна втратила цілі покоління, які залишилися без освіти [37].

Система вищої освіти не лише готує випускників, але й виробляє нові знання. НПП дослідницьких університетів США за останні 25 років стали на 20% менше часу витратити на проведення досліджень, але зріс час, який проводиться для виконання адміністративних функцій (табл. 2). Це стало результатом вимог суспільства щодо контролю за використанням коштів, що спрямовуються федеральним бюджетом на проведення досліджень, адже до 75% коштів на дослідження походять з федеральних джерел. Зріс час, який НПП витрачають на діяльність з поширення результатів досліджень і можливостей університетів та місцевого розвитку. Відбуваються зміни і у структурі часу, що втрачається на дослідницьку діяльність, де самі дослідження займають вже не

третину, а фактично $\frac{1}{4}$ часу, а близько 40% часу йде на адміністративну діяльність працівників. Одночасно обсяги інших вхідних ресурсів змінилися у набагато менших пропорціях [11].

Таблиця 2

**Динаміка витрат часу
за основними видами зайнятості НПП
дослідницьких університетів США, %**

види зайнятості	Період			
	1979	1989	1995	2005
Фактичні витрати часу на				
дослідницька діяльність	59,0	58,0	51,4	46,9
викладацька діяльність	30,1	25,3	31,1	29,2
адміністративна діяльність	4,6	8,0	6,3	9,8
діяльність з поширення та місцевого розвитку	5,3	7,3	8,6	12,9
Дослідницька діяльність				
10 провідних університетів	58,3	55,4	49,3	48,0
інші університети	59,3	59,6	52,3	46,3
Структура часу на дослідницьку діяльність				
підготовка грантів	-	-	13,8	20,7
адміністрування досліджень	-	-	14,1	21,3
виконання досліджень	-	-	36,8	27,1

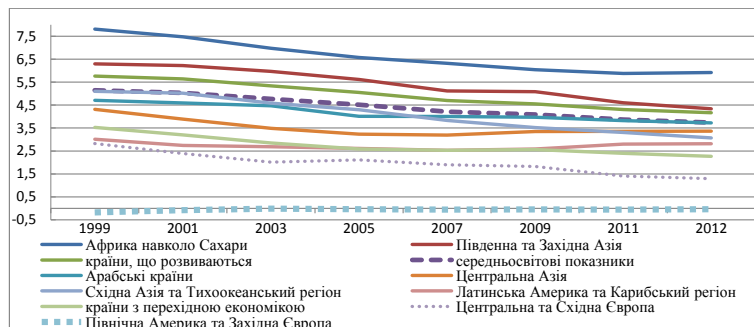
Джерело: складено автором за [11]

Крім витрачання часу НПП, як чиннику, що визначає результати навчання, іншим має розглядатися витрачання часу на самостійну роботу студентами. Економетричні дослідження доводять, що студенти першого року навчання повинні витрачати в середньому 3,42 години на день та 18,2 години на тиждень на самостійне навчання [40]. Американські дослідники доводять, що студенти витрачають все більше часу для отримання диплому бакалавру, але це пояснюється передусім не обмеженими можливостями до вибору курсів, а соціальними та індивідуальними відмінностями між студентами, які прагнуть стати більш ефективним людським капіталом, але при цьому пізніше вийти на ринок праці [27]. Оскільки на ефективність витрачання часу впливає приналежність студентів до певних соціальних груп, то існує постійна потреба до аналізу та врахування їх особливостей.

Аналіз кореляції показників тривалості навчання з розміром ВВП на душу населення в світі дає нам можливість стверджувати, що найбільший вплив має не окремий час, що витрачається для отримання освіти, але його сукупна тривалість (табл. 3). При цьому це вірно для таких соціальних груп як чоловіки та жінки. Інші показники тривалості навчання мають незначний, а інколи негативний кореляційний зв'язок з ВВП на душу населення.

Таким чином, чим довшим є період часу, який витрачається особою для навчання, тим більш ймовірним є те, що його доходи будуть вищими у порівнянні з іншими. Зрозуміло, що йдеться про середні показники у світі, а шлях у кожної людини свій, свої пізнавальні можливості, а також життєві цілі. Очевидно, що час є не єдиним чинником, що визначає добробут націй, але вважатимемо, що якість освіти та інші фактори ефективно забезпечуються та експлуатуються.

Поверхове вивчення регіональних даних щодо тривалості навчання від початкової школи до вищої освіти дає підстави



**Рис. 1. Динаміка різниці між тривалістю навчання
від початкової школи до вищої освіти у розвинених країнах
та інших регіонах світу**

Джерело: складено автором за [38]

стверджувати, що в світі має місце певна конвергенція національних освітніх систем (рис. 1). Практично у всіх регіонах світу має місце рух у напрямку показників тривалості освіти до їх рівнів, що характерні розвиненим країнам (табл. 4). Таке зближення відбувається на фоні загальної тенденції до збільшення тривалості навчання у розвинених країнах, де з 1999 по 2012 рр. вона зросла на 4,7% до 15,9 року, а в світі за цей період зростання становило 21,2%. Подальший аналіз тривалості навчання, наприклад, з використанням методології дослідження β - та σ -конвергенції, яка була адаптована та вдало апробована, дозволить більш точно визначити дійсні тенденції розвитку [1].

Методичні напрацювання Мінцера лежать в основі розрахунку освітнього індексу, який роз-

раховується на основі даних щодо середнього терміну навчання та очікуваного терміну навчання особи в певній країні. Освітній індекс використовується для обрахунку індексу людського розвитку та його подальшого аналізу, що узагальнюється у Звіті про людський розвиток, який готується ПРО ООН [25]. За цим індексом Україна займає досить високі позиції у світі у порівнянні з іншими країнами, хоча при цьому за індексом людського розвитку значно відстає (табл. 5).

Таким чином, в Україні має місце дисбаланс між показниками освітнього індексу та ІЛР, що створює тиск на освітню систему та економіку країни. Якість освітньої системи повною мірою не відповідає позиціям економіки України в світовій економіці, та навпаки економіка не має достатніх

Таблиця 3

Кореляція показників тривалості навчання з розміром ВВП на душу населення в світі (194 країни)

показники	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Тривалість навчання від початкової школи до вищої освіти, обидві статі у т.ч.	0,729	0,725	0,665	0,652	0,638	0,689	0,713	0,702	0,706	0,717	0,718	0,724	0,737	0,727
– чоловіки	0,778	0,784	0,654	0,684	0,643	0,696	0,715	0,703	0,779	0,726	0,787	0,719	0,796	0,717
– жінки	0,755	0,764	0,666	0,676	0,634	0,676	0,692	0,681	0,763	0,689	0,751	0,688	0,791	0,701
Середня кількість років навчання (МСКО 1 або вище), населення 25+	-0,417	0,043	0,289	0,655	0,499	0,499	0,514	0,625	0,514	0,522	0,611	0,699	0,513	0,604
Тривалість дошкільного навчання	0,526	0,472	0,487	0,488	0,509	0,495	0,458	0,479	0,501	0,542	0,528	0,580	0,531	0,558
Теоретична тривалість дошкільної освіти	-0,106	-0,088	-0,088	-0,089	-0,079	-0,069	-0,070	-0,050	-0,030	-0,004	-0,007	0,015	0,030	0,033
Теоретична тривалість початкової освіти	0,110	0,116	0,103	0,096	0,067	0,057	0,068	0,067	0,070	0,059	0,061	0,057	0,053	0,060
Теоретична тривалість молодшої середньої освіти	-0,128	-0,142	-0,124	-0,116	-0,085	-0,093	-0,091	-0,099	-0,106	-0,099	-0,100	-0,128	-0,117	-0,131
Теоретична тривалість старшої середньої освіти	0,196	0,187	0,193	0,190	0,184	0,191	0,173	0,176	0,171	0,172	0,173	0,184	0,174	0,159
Тривалість обов'язкової освіти	0,266	0,240	0,227	0,226	0,217	0,186	0,181	0,174	0,192	0,207	0,265	0,262	0,230	0,236
Теоретична тривалість середньої освіти	0,056	0,034	0,054	0,059	0,079	0,079	0,065	0,063	0,055	0,060	0,059	0,047	0,049	0,021
Офіційний вік початку обов'язкової освіти	-0,125	-0,119	-0,094	-0,093	-0,083	-0,065	-0,059	-0,036	-0,065	-0,066	-0,122	-0,130	-0,103	-0,114
Теоретична тривалість навчання після середньої освіти, без вищої освіти	-0,275	-0,340	-0,346	-0,341	-0,271	-0,295	-0,254	-0,246	-0,287	-0,365	-0,374	-0,345	-0,432	-0,439

Джерело: складено автором за матеріалами [38]

можливостей для відтворення та розвитку освітньої системи, яка демонструє такі результати. Цей тиск виливається у еміграцію значної частини кваліфікованих працівників та платоспроможних студентів, а з іншого боку країни, що відстають за освітніми показниками створюють гравітацію, тяжіння для освічених осіб.

Таблиця 4
Середня тривалість навчання
від початкової школи до вищої освіти, років

	1999	2002	2005	2008	2011	2012
країни з низьким рівнем доходів	7,21	8,03	8,68	9,51	10,09	10,12
країни з рівнем доходів нижче середнього	9,28	9,57	10,20	10,68	11,17	11,34
країни з середнім рівнем доходів	9,82	10,21	10,79	11,36	11,88	12,09
країни з рівнем доходів вище середнього	10,48	11,10	11,68	12,41	13,00	13,26
країни з високим рівнем доходів	14,71	14,96	15,14	15,29	15,64	15,68
СВІТ	10,03	10,43	10,94	11,49	12,00	12,16

Джерело: складено автором за [38]

Таблиця 5
Позиції України за освітнім індексом,
місце в світі

рік	освітній індекс	індекс людського розвитку
1980	23	д.н.
1985	26	д.н.
1990	27	83
1995	28	54
2000	34	83
2005	30	78
2007	31	83
2009	32	85
2010	33	83
2011	32	83
2012	30	83
2013	30	83

Джерело: складено автором за матеріалами Звітів про людський розвиток (1995-2014) [25]

Висновки і перспективи подальших досліджень. Найбільший вплив на ВВП на душу населення має не окремий час, що витрачається для отримання освіти на певних рівнях, але його су-

купна тривалість. Цей час розглядається як невідновлювальний ресурс, що витрачається під час інвестицій у формування національного інтелектуального капіталу. Тому лідерство у ефективності використання часу спроможне забезпечувати країни глобальними конкурентними перевагами. При цьому освітні інвестиції пов'язані з різноманітними ризиками, серед яких як відсутність попиту на ринку праці, так і еміграція висококваліфікованих працівників та членів їх сімей.

Досить давно Лукас доводив, що в освіті відсутній ефект σ -конвергенції доходів між країнами, а в разі його виявлення він може бути пояснений завдяки аналізу змін в економіках країн, імітуванню та трансферту технологій та іншим особливостям відкритої економіки, серед яких ключовим є вільний рух факторів виробництва [29]. Аналізу конвергенції національних освітніх систем можуть бути присвячені подальші дослідження фактору часу в освіті, адже можемо спостерігати, що у світі вона має місце.

Інституціям, що опікуються питаннями стратегії розвитку вищої освіти, ватро враховувати світову тенденцію до зростання тривалості навчання до її рівня, який спостерігається у розвинених країнах. При цьому тривалість освіти має розглядатися як кумулятивний показник, який враховує поєднання періодів навчання та практичної діяльності. Особливої актуальності це питання набуває з огляду на значну інерційність та тривалість реформ в освітній системі. Хоча вибір щодо витрачання часу на навчання протягом життя приймає сама людина, держава в умовах глобальної конкуренції в економіці знань може стимулювати громадян для отримання конкурентних переваг країною.

Різний стан впровадження міжнародної стандартної класифікації в освіті в країнах є одним із факторів, що можуть вплинути на достовірність отриманих результатів. Тому проведення аналогічного дослідження через певний проміжок часу може підтвердити їх достовірність та виявити нові тенденції. У подальших дослідженнях варто вивчити взаємозв'язок демографічних чинників, зокрема тривалості життя, та їх вплив на ВВП, соціальні групи і можливості продовження терміну освіти у взаємозв'язку з тривалістю життя.

Глобальна тенденція зростання міграційної активності громадян з вищою освітою та студентів обумовлює прогнози до зменшення витрат національних бюджетів на забезпечення вищою освітою та перенесення основного тягаря на студентів та інших зацікавлених осіб. Такі прогнози визначають актуальність підвищення ефективності використання часу, який використовується для отримання освіти.

Список літератури:

- Ільницький Д.О. Доказ інтеграції інфраструктури ринку цінних паперів ЄС / Д.О. Ільницький, А.Ф. Баторшина, В.М. Жупаненко // Актуальні проблеми економіки: науковий економічний журнал. – 2013. – № 2. – С. 68-83.
- Каленюк І. Сучасні тенденції розвитку освіти у глобальному середовищі / Каленюк Ірина Сергіївна // Університетська освіта. – 2011. – № 1. – К.: КНЕУ. – С. 20-26.
- Ківалов С.В. Стратегічні напрями реформування інституту освіти в Україні / С.В. Ківалов // Актуальні проблеми політики: зб. наук. пр. / редкол.: С.В. Ківалов (керівник авт. кол.), Л.І. Кормич (ред.), М.А. Польовий (відп. секр.) [та ін.]; ОНЮА, Південноукр. центр гендер. проблем. – Одеса, 2009. – Вип. 36. – С. 3-9.
- Ковальов Б. Методичні підходи до формування інформаційного наповнення векторної моделі оцінки сталого способу життєдіяльності / Б. Ковальов // Механізм регулювання економіки. – 2012. – № 4. – С. 44-52.
- Концепція розвитку освіти України на період 2015–2025 років. Проект. Стратегічна дорадча група «Освіта» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://osvita.ua/doc/files/news/435/43501/project_30102014_1.doc.
- Ольшевська І.П. Міграційна політика держав світу та її ефективність / І.П. Ольшевська // Вчені записки: зб. наук. праць. / Мін-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана»; відп. ред. А.Ф. Павленко. – 2012. – Вип. 14, ч. 2. – С. 215–222.

7. Пальчук М. Модель професійної освіти й навчання в Румунії – п'ятий етап європейської інтеграції / М. Пальчук // Науковий вісник МДУ імені В.О. Сухомлинського. – 2011. – Випуск 1.33. Педагогічні науки. – С.169-174.
8. Спільна декларація міністрів освіти Європи «Європейський простір у сфері вищої освіти» Болонья, 19 червня 1999 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_525.
9. Топузов О.М. Поняття «тривалість життя» як демографічний компонент шкільної географічної освіти / Олег Михайлович Топузов, Олександр Анатолійович Федій // Педагогіка вищої та середньої школи: зб. наук. праць / [ред. кол.; гол. ред. З.П. Бакум]; ДНБЗ «Кривор. нац. ун-т». – Кривий Ріг, 2014. – Вип. 40. – С. 145-151.
10. Aleandri G. Lifelong learning, training and education in globalized economic systems: Analysis and Perspectives / Aleandri G., Refrigeri L. // *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. – 2013. – № 93. – pp.1242-1248.
11. Barham B.L. Making time for science / Barham B.L., Foltz J.D., Prager D.L. // *Research Policy*. – 2014. – № 43. – P. 21-31.
12. Bloom D. Higher education and economic development in Africa. / Bloom D., David C., Kevin C. – Harvard University. World Bank. September 20, 2005. – 85 p.
13. Bontis N. CKO Wanted – Evangelical Skills Necessary: A review of the Chief Knowledge Officer position / Bontis N. // *Knowledge and Process Management*, Volume 8, Number 1. – 2001. – pp. 29-38.
14. Bourdieu P. The forms of capital. In J. Richardson (Ed.) *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. New York, Greenwood. – 1986. – pp. 241-258.
15. Changing Modes: New knowledge production and its implications for higher education in South Africa / Andre Kraak (ed). – HSRC Press. – 2000. – 199 p.
16. Cominelli F. Intangible cultural heritage: Safeguarding for creativity / Cominelli F., Greffe X. // *City, Culture and Society*. – 2012. – № 3. – pp. 245-250.
17. Docquier F. Measuring the international mobility of skilled workers (1990–2000): release 1.0. / Docquier F., Marfouk A. // *Policy Research Working Paper 3381*. The World Bank. – 2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ideas.repec.org/p/wbk/wbrwps/3381.html>.
18. Dosi G. How much should society fuel the greed of innovators? On the relations between appropriability, opportunities and rates of innovation / Dosi G., Marengo L., Pasquali C. // *Research Policy*. – 2006. – № 35. – pp. 1110-1121.
19. Establishing an action programme in the field of lifelong learning. Article 15, paragraph 5 of the Decision No. 1720/2006/EC of the European Parliament and of the Council of 15 November 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2006:327:0045:0068:en:PDF>.
20. Granovetter M. S. The strength of weak ties / Granovetter M. S. // *American Newspaper of Sociology*. – 1973. – Volume 78, Issue 6. – pp. 1360-1380.
21. Groth C. Growth driven by human capital accumulation: The Uzawa-Lucas model. *Economic Growth*. – Lecture Note 16. – 12.04.2008. – 20 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.econ.ku.dk/okocg/VV/VV-2008/Lecture%20Notes/note16-vv2008.pdf>.
22. Habersam M. Knowledge balance sheets in Austrian universities: The implementation, use, and re-shaping of measurement and management practices / Habersam M., Piber M., Skoog M. // *Critical Perspectives on Accounting*. – 2013. – № 24. – Pp. 319-337.
23. Hautala J. Spatio-temporal processes of knowledge creation / Hautala J., Jauhainen J. // *Research Policy*. – 2014. – № 43. – pp. 655-668.
24. Heckman J. Fifty Years of Mincer Earnings Regressions / Heckman J., Lochner L., Todd P. – National Bureau of Economic Research Working Paper No. 9732. – 2003. – 306 p.
25. Human Development Index and its components. UNDP [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/content/table-1-human-development-index-and-its-components>.
26. Koerselman K. The risk and return of human capital investments / Koerselman K., Uusitalo R. // *Labour Economics*. – 2014. – № 30. – pp. 154-163.
27. Kurlaender M. College course scarcity and time to degree / Kurlaender M., Jackson J., Howell J.S., Grodsky E. // *Economics of Education Review*. – 2014. – № 41. – pp. 24-39.
28. Lifelong Learning Strategy – G20 meeting / International Organisation of Employers and BIAC, and Industry advisory committee to the OECD. March 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.biac.org/statements/elsa/2010-03-IOE-Strategy-on-Lifelong-Learning.pdf>.
29. Lucas R.E.Jr. Making a Miracle / Lucas R.E.Jr. // *Econometrica, Econometric Society*. – 1993, March. – vol. 61 (2). – Pp. 251-72.
30. Marginson S. Higher Education in the Global Knowledge Economy / Marginson S. // *Procedia Social and Behavioral Sciences*. – 2010. – № 2. – pp. 6962-6980.
31. Marr B. Intellectual capital – defining key performance indicators for organizational knowledge assets / Marr B., Schiuma G., Neely A. // *Business Process Management Journal*. – 2004. – Vol. 10, No. 5. – pp. 551-569.
32. Matsui Y. An empirical analysis of just-in-time production in Japanese manufacturing companies / Matsui Y. // *International Journal of Production Economics*. – 2007. – № 108. – pp. 153-164.
33. Mincer J. Investment in Human Capital and Personal Income Distribution / Mincer J. // *Journal of Political Economy*. – 1958. – № 66 (4). – pp. 281-302.
34. Nordstrom N. M. Learning later, living greater; the secret for making the most of your after-50 years. / Nordstrom N. M., Merz J. F. – Colorado USA, Sentient Boulder Publishing. – 2006. – 306 p.
35. Poutvaara P. The expansion of higher education and time-consistent taxation / Poutvaara P. // *European Journal of Political Economy*. – 2011. – № 27. – pp. 257-267.
36. Samet R.H. Complexity science and theory development for the futures field / Samet R.H. // *Futures*. – 2012. – № 44. – Pp. 504-513.
37. Sangaralingam R. China's Transition to a Knowledge Economy / Sangaralingam R. // *Journal of Knowledge Economy*. – 2013. – № 4. – pp. 473-491.
38. UNESCO UIS. Datasets: Education & Demographic and socio-economic indicators. Data extracted on 18 May 2015 14:26 UTC (GMT) from UIS/ISU. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uis.unesco.org/datacentre/pages/default.aspx>.
39. Shrivastava M. Political economy of higher education: comparing South Africa to trends in the world / Shrivastava M., Shrivastava S. // *Higher Education*. – June 2014. – Vol. 67, Iss. 6. – pp. 809-822.
40. Stinebrickner R. Time-use and college outcomes / Stinebrickner R., Stinebrickner T.R. // *Journal of Econometrics*. – 2004. – № 121. – pp. 243-269.
41. Teece D. Profiting from technological innovation: implications for integration, collaboration, licensing, and public policy / Teece D. // *Research Policy*. – 1986. – № 15. – pp. 285-305.
42. Williamson O.E. The new institutional economics: taking stock, looking ahead / Williamson O.E. // *Journal of Economic Literature*. – 2000. – № 38 (3). – pp. 595-613.

Ильницкий Д. А.
Ольшевская И. П.

Киевский национальный экономический университет
имени Вадима Гетьмана

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРА ВРЕМЕНИ В ОБРАЗОВАНИИ НА ВВП СТРАН: ИССЛЕДОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОПОРЦИЙ

Резюме

В работе анализируется взаимосвязь между показателями, характеризующими продолжительность образования, как характеризующими входные затраты факторов производства, и ВВП на душу населения как результирующим показателем полученного образования и эффективности функционирования национального интеллектуального капитала. Инерционность и продолжительность реформ в образовательных системах в условиях их глобальной конвергенции обуславливают актуальность вопросов статьи. Выявлено, что наибольшее влияние на ВВП на душу населения имеет не отдельное время, затрачиваемое для получения образования на различных уровнях, а его совокупная продолжительность.

Ключевые слова: продолжительность образования, конвергенция образовательных систем, конкурентные преимущества, социально-экономическое развитие, интеллектуальный капитал.

Ilnytsky D. O.
Olshevska I. P.

Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman

INFLUENCE OF TIME FACTOR IN EDUCATION ON GDP OF NATIONS: RESEARCH OF INTERNATIONAL PROPORTIONS

Summary

The paper analyses the relationship between indicators of the duration of education, which are describing the input of production factors, and GDP per capita, which is the measure of the resulting outcomes of education and effectiveness of national intellectual capital. The inertia and length of reforms in education systems in conditions of their global convergence determine the relevance of the article. Authors have found that the greatest impact on GDP per capita has not a time invested in education at certain levels, but its total duration.

Keywords: duration of education, convergence of educational systems, competitive advantages, economic and social development, intellectual capital.

УДК 336.277:336.143:330.101.541

Королюк Т. О.

Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ВПЛИВ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ НА МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПАРАМЕТРИ РОЗВИТКУ

Досліджено суть та причини, що обумовлюють необхідність здійснення державних запозичень. Здійснено оцінку стану боргової безпеки української економіки. Проаналізовано позитивні та негативні ефекти впливу державного боргу на макроекономічні параметри розвитку у розрізі його видів у коротко- та довгостроковому періодах. Обґрунтовано напрями удосконалення системи управління державними запозиченнями з метою мінімізації боргових ризиків та максимізації позитивних ефектів.

Ключові слова: державний борг, боргова безпека, позитивні та негативні ефекти державних запозичень, «витіснення» інвестицій, стабільність цін, економічне зростання, боргова політика.

Постановка проблеми. Державний борг є результатом фіскальної політики уряду. Від того, як здійснюються планування доходних та витратних статей бюджету, реалізація бюджетно-податкової політики, залежить збалансованість державних фінансів, що, у свою чергу, впливає на економічну активність та суспільний добробут країни.

Економічний спад та зростання первинного дефіциту бюджету, незбалансованість платіжного балансу, воєнні події на південному сході країни та додаткове навантаження на бюджет, нестійкість доходної бази та нераціональний характер витрат на етапі економічного зростання, необхідність фінансової підтримки підприємств (зокрема,

збільшення статутного капіталу НАК «Нафтогаз України», Державної іпотечної установи) і банківського сектору (в умовах масового відкликання депозитів та дефіциту ліквідності), необхідність погашення та обслуговування попередніх позик, необдумані політика надання державних гарантій, спрямовування державних позик переважно на поточні видатки, девальвація національної валюти обумовили рекордне зростання обсягу державного боргу за останні 15 років незалежності України та створили реальну загрозу дефолту. Актуалізується низка дискусій стосовно необхідності здійснення державних запозичень в розрізі кредиторів, валют, вартості позик, термінів та джерел

погашення з метою мінімізації фінансових ризиків та максимізації суспільної корисності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню суті та структури державного боргу, оцінці боргової безпеки, впливу державного боргу на економічне зростання, особливостям управління державними запозиченнями присвячено низку наукових праць вчених. Окреслені питання стали предметом досліджень Е. Абеля, Б. Бернанке [1], Г. Манківа [2], А. Панчука [3], В. Козюка [4], В. Лагутіна [10] та інших дослідників.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У зв'язку із загостренням боргових проблем та ризиком дефолту в Україні виникає необхідність додаткових досліджень щодо особливостей впливу державного боргу на макроекономічні параметри розвитку та обґрунтування заходів мінімізації боргових ризиків задля забезпечення фінансово-економічної стабільності та добробуту громадян.

Мета статті. Метою статті є аналіз показників державного боргу України, дослідження впливу державних запозичень на макроекономічні параметри розвитку та обґрунтування напрямів удосконалення системи управління державним боргом в Україні.

Виклад основного матеріалу. У науковій літературі поняття «державний борг» вчені визначають по-різному. Є. Абель та Б. Бернанке розуміють державний борг як загальну вартість державних облігацій, випущених в обіг в будь-який конкретний час [1, с. 726]. Г. Манків визначає державний борг як суму позик, які взяла держава за попередні роки [2, с. 421-422]. Вітчизняні вчені під державним боргом розуміють суму зобов'язань держави, які включають безпосередньо непогашені позики та витрати на їх обслуговування [3, с. 20; 4, с. 11-12]. Сукупність різних поглядів щодо трактування суті державного боргу можна об'єднати у чотири підходи: розуміння як інструмента мобілізації доходів державного бюджету; як сукупності зобов'язань уряду за випущеними та непогашеними позиками перед внутрішніми та зовнішніми кредиторами; як об'єкт державного регулювання; як чинник соціально-економічного розвитку країни.

Державний борг виникає через необхідність покриття дефіциту і збалансування бюджету, урівноваження платіжного балансу, погашення та обслуговування попередніх позик, через надання державних гарантій виконання боргових зобов'язань позичальником.

Можна виокремити декілька причин дефіциту бюджету. По-перше, він пов'язаний із циклічністю економічного розвитку, зокрема, у період спаду виникає необхідність стимулювання сукупного попиту та стабілізації економіки, що обумовлює дефіцит бюджету та потребу у позиках. За рахунок економічного зростання у майбутньому відбувається покриття фіскальних розривів у період рецесії. Проте для країн, що розвиваються, часто характерна ациклічна фіскальна політика, коли бюджетні витрати зростають в періоди економічного зростання та скорочуються в умовах спаду.

По-друге, дефіцит бюджету можна використати для мінімізації впливу податків на економічні стимули та перекладання частини податкового тягаря на майбутні покоління [2, с. 422]. Зокрема, високий рівень податкового навантаження стримує економічну активність, що обумовлює скорочення обсягів виробництва, а отже, зростання безробіття, зменшення доходів громадян та

сукупного попиту. У період економічного спаду та необхідності здійснення значних видатків (зокрема, під час війни, боротьби за незалежність та цілісність держави) дефіцит бюджету є виправданим і перекладання податкового тягаря на майбутні покоління пояснюється користю, яку воно отримує завдяки теперішнім витратам. З такої точки зору державний борг виступає інвестиціями у майбутнє країни.

По-третє, структурний дефіцит бюджету може бути пов'язаний із податковими стимулами та збільшенням державних витрат на інвестиційно-інноваційний розвиток економіки. У такому разі державний борг виступає інструментом мобілізації додаткових фінансових ресурсів.

Аналізуючи вплив державного боргу на економіку, слід розрізняти позитивні та негативні ефекти у коротко- та довгостроковому періодах. У короткостроковому періоді боргове фінансування дефіциту бюджету дає змогу оперативного вирішення проблем фінансування видатків держави та рівномірного розподілу податкового тягаря у часі. Державний борг виступає інструментом стимулювання та стабілізації економіки. Проте у довгостроковому періоді порушення принципів боргового фінансування дефіциту бюджету, зокрема, щодо обсягів та використання державних позик, умов одержання та повернення, може виступити каталізатором фінансово-економічної нестабільності та зниження добробуту населення. Зважаючи на це, державні запозичення необхідно розглядати як тимчасовий захід вирішення проблем дефіциту бюджету на умовах стійкості та керованості.

Аналіз співвідношення державного боргу та ВВП засвідчує наявність ризиків здатності держави виконувати боргові зобов'язання. На кінець 2014 року частка сукупного державного боргу у ВВП перетнула гранично допустимий рівень і склала 70,3%, частка прямого державного боргу у ВВП – 60,4% (рис. 1).

Різке зростання частки державного боргу по відношенню до ВВП у 2008–2009 та 2013–2014 роках пов'язано із скороченням ВВП, зростанням запозичень і знеціненням національної валюти. У 2008–2009 роках порівняно із 2007 роком прямий державний борг у національній валюті зріс у 3,2 рази, гарантований – у 5,2; у 2014 році державний борг збільшився вдвічі, гарантований – у 1,5 рази.

Показник відношення сукупних платежів за державним боргом до доходів державного бюджету у 2014 році склав 47,3% (рис. 2) при тому, що критичне значення становить 16% [5]. Варто зазначити, що якщо сукупні платежі за державним боргом у 2008 році складали 4,1% видатків державного бюджету, то у 2014 році – 39,2%, що є найвищим рівнем за останні 15 років. Обсяг платежів за державним боргом у 2014 році збільшився у 17 разів порівняно з 2008 роком. Про зростання валютних ризиків держави свідчить динаміка показника співвідношення зовнішнього державного боргу та експорту товарів і послуг.

Оцінка боргових ризиків передбачає аналіз державного боргу залежно від статусу кредитора (внутрішній, зовнішній) та строку державних запозичень, що впливає на вразливість фінансової системи до дії негативних екстерналій розвитку. У розрізі структури сукупного державного боргу найбільша частка належить прямому – 86,0% (табл. 1). В останні роки спостерігається тенденція зменшення частки зовнішнього боргу у структурі

сукупного державного боргу. Якщо у 2001 році він складав 71,8%, то у 2013 році – 51,5%, проте у 2014 році його частка збільшилася і становила 55,6%. Для порівняння, у розвинутих країнах в середньому частка зовнішнього державного боргу складає близько 25%, у країнах із емерджентною економікою – 50% [6].

У 2014 році серед боргових інструментів у внутрішніх запозиченнях довгострокові займали 52,8%, середньострокові – 40,1%, короткострокові – 7,1%. Висока частка середньо- та короткострокових боргів пов'язана з інфляційними очікуваннями та ризиком зменшення реальної дохідності ОВДП. Боргові інструменти з фіксованою ставкою складали 82,7%, з плаваючою – 17,3%, у тому числі за ставками МВФ – 11,1%, LIBOR – 6,2% [7].

Превальювання зовнішнього боргу у структурі державного боргу має як переваги, так і недоліки. Серед переваг варто відзначити можливість залучення фінансових ресурсів під нижчі відсоткові ставки та довший термін погашення, порівняно із внутрішніми відсотковими ставками та умовами запозичень, що дає можливість зменшити витрати на обслуговування державного боргу за умов стабільності обмінного курсу та боргове навантаження на державний бюджет. Порівняно із внутрішніми зовнішні запозичення виступають додатковим джерелом сукупних витрат в національній економіці. Недоліками зовнішніх запозичень є гальмування розвитку фондового ринку країни, ускладнення завдання центрального банку забезпечити стабільність зовнішніх (в умовах зростання сукупного попиту на іноземну валюту та тиску на обмінний курс) та внутрішніх цін, погіршення інвестиційного клімату, політична та соціально-економічна залежність від інтересів зовнішніх кредиторів.

На відміну від зовнішніх позик, негативні ефекти внутрішніх запозичень полягають у витісненні приватних інвестицій. Більше того, якщо державні запозичення спрямовуються не на інвестиційні, а на поточні видатки, відбувається скорочення обсягу національних інвестицій у країні.

Показник відношення інвестицій в основний капітал до ВВП у період економічного спаду та зростання обсягу державних запозичень демонструє спадну динаміку, що підтверджує висновок про вплив державних запозичень на динаміку інвестицій всередині країни (рис. 3). Зростання внутрішніх державних позик зменшує обсяг вільних фінансових ресурсів на ринку, що негативно впливає на динаміку приватних інвестицій.

Однак погляди економістів щодо впливу державного боргу на економіку розділилися, що пов'язано із неодноковою оцінкою реакції спо-

живачів на збільшення державного боргу: одні вважають, що державні позики негативно впливають на національні заощадження і стримують інвестування, інші – дотримуються погляду про нейтральність державного боргу щодо впливу на означені параметри розвитку економіки (так звана рівність Рікардо) [1, с. 428].

Прихильники теорії еквівалентності Рікардо відзначають, що за умов незмінності державних витрат, зниження податків не вплине на споживання, а отже, і на національні заощадження, так як зниження податків в теперішньому періоді урівноважується їх підвищенням у майбутньому. А тому у довгостроковому періоді це не призведе до покращення життя населення, державний борг перекладатиметься на майбутнє покоління. Однак теорія Рікардо має певні обмеження, що пов'язано з наявністю кредитних обмежень, недалекоглядністю споживача, неможливістю для деяких людей залишити спадок, неоднотимним характером більшості податкових змін [1, с. 735].

Ефект витіснення приватних інвестицій характерний для короткострокового періоду і пов'язаний як із підвищенням процентних ставок (внаслідок зростання попиту на фінансові ресурси та скорочення національних заощаджень), так і заміщенням приватного попиту державним. У конкуренції за вільні фінансові ресурси Міністерство фінансів підвищує дохідність ОВДП, що змушує банки також підвищувати процентні ставки за депозитами, у результаті чого зростають кредитні ставки, скорочується інвестиційний попит, а держава змушена переорієнтувати боргову політику в бік дешевших зовнішніх позик. Крім того, вища дохідність ОВДП обумовлює перелив капіталу з нефінансового (реального) сектору у кредитний. Такі тенденції негативно впливають на економічну активність, рівень зайнятості, доходи населення та сукупний попит.

Серед вчених існує погляд, що дія ефекту витіснення можлива лише в умовах закритої економіки [8, с. 231, с. 240], а фінансування державних інвестицій за рахунок податкових надходжень більшою мірою витісняє приватні інвестиції, аніж боргове фінансування [9]. Дійсно, в умовах глобалізації та фінансової експансії зовнішні державні запозичення у значній мірі нівелюють ефект витіснення інвестицій, проте повністю уникнути його неможливо, так як опосередковано через нецінові та інституціональні чинники (очікування щодо податкового навантаження, державних видатків, загального рівня цін, економічного зростання тощо) державні запозичення впливають на інвестиційну активність в країні. Як було відзначено вище, зовнішні державні позики є короткостроковим заходом вирішення проблем дефіциту

Таблиця 1

Структура сукупного державного боргу України у 2001–2014 роках, %

Показник	Рік													
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Державний борг	84,9	85,1	85,3	79,3	80,8	82,1	80,4	69,0	71,4	74,8	75,5	77,4	82,1	86,0
1. Внутрішній	28,2	28,2	26,5	24,6	24,5	20,6	20,1	23,6	28,7	32,7	34,1	36,9	43,9	41,9
2. Зовнішній	56,7	56,9	58,8	54,7	56,3	61,5	60,3	45,4	42,7	42,1	41,4	40,5	38,2	44,1
Гарантований	15,1	14,9	14,7	20,7	19,2	17,9	19,6	31,0	28,6	25,2	24,5	22,6	17,9	14,0
1. Внутрішній	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,2	1,1	4,4	3,2	2,6	3,2	4,6	2,5
2. Зовнішній	15,1	14,9	14,7	20,7	19,2	17,9	18,4	29,9	24,2	22,0	21,9	19,4	13,3	11,5
Разом	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Джерело: розраховано автором за статистичними даними Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=224493

бюджету без підвищення податкового навантаження на економіку. Проте це не означає, що у довгостроковому періоді не потрібно буде підвищувати фінансовий тиск задля виконання державою боргових зобов'язань та реалізації своїх функцій.

Окрім впливу на інвестиційну активність державні запозичення чинять тиск на стабільність цін в економіці. Зростання державних видатків обумовлює зростання грошової маси та внутрішніх цін, особливо, якщо дефіцит бюджету фінансується за рахунок друкування грошей. У такому випадку уряди, що бажають профінансувати дефіцит за допомогою сеньйоражу (інфляційного податку), використовують непряму процедуру: казначейство санкціонує державний борг на суму бюджетного дефіциту, здійснюється емісія та продаж нових державних облігацій центральному банку, який розраховується шляхом друку грошей, далі ці гроші поступають в обіг у вигляді видатків бюджету [1, с. 738]. Зростання загального рівня цін обумовлює інфляційне знецінення внутрішнього державного боргу, таким чином, зменшуючи борговий тягар на державний бюджет. Повернення зовнішнього боргу передбачає зростання сукупного попиту на валютному ринку, що створює передумови девальвації національної грошової одиниці. В імпортозалежній економіці (якою є Україна) з'являється інфляція витрат, посилюються інфляційні очікування, що може призвести до розкручування інфляційної спіралі.

У максимізації позитивних ефектів та мінімізації негативних наслідків боргу ключове значення відіграє система управління державними запозиченнями. Саме на уряд покладається завдання планування та реалізації боргової політики, визначення пріоритетних напрямів фінансування економіки та недопущення дефолту. У свою чергу, виконання зазначених завдань передбачає чітку та послідовну стратегію і тактику управління державними запозиченнями, зрозумілу для потенційних інвесторів.

Зауважимо, що в умовах економічної кризи стримуваюча дискреційна фінансова політика не сприятиме вирішенню проблем дефіциту бюджету, а лише поглиблюватиме деструктивні економічні явища, занепад освіти, медицини тощо, а тому необхідно шукати альтернативні шляхи збалансування державних фінансів. Одним із таких є розвиток приватного страхування державних боргових ризиків, що дасть змогу забезпечити контроль та підвищити відповідальність за використання позикових коштів.

На зразок досвіду Великобританії уряд повинен дотримуватися «золотого правила» (впродовж економічного циклу здійснювати позики лише на інвестиційні потреби, а не для фінансування поточних видатків) та «правила сталих інвестицій» (відношення чистого обсягу державного боргу до ВВП упродовж економічного циклу має бути стабільним) [10, с. 26]. Окрім того, реалізація задекларованих владою реформ, виведення економіки з тіні, забезпечення узгодже-

ності фінансової та монетарної політики, стабільності цін, розвиток внутрішнього ринку державних цінних паперів, вітчизняного виробництва та стимулювання попиту повинні стати невід'ємними заходами на шляху забезпечення стійкого економічного зростання України.

Висновки і пропозиції. На сьогодні боргова політика уряду є контрпродуктивною, формується «боргова пастка», яка, як «чорна діра», затягує економіку в нікуди. Для покриття попередніх боргів уряд змушений брати нові, що обумовлює політичну, економічну та соціальну залежність від інтересів кредиторів та ставить під сумнів суверенність державної політики.

Обсяг, структура боргу та умови здійснення державних запозичень впливають на макроекономічні параметри розвитку та фінансову стійкість



Рис. 1. Співвідношення обсягу державного боргу та ВВП в Україні, %

Джерело: побудовано автором за статистичними даними Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=224493



Рис. 2. Динаміка окремих показників боргової безпеки національної економіки

Джерело: побудовано автором за статистичними даними Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=224493

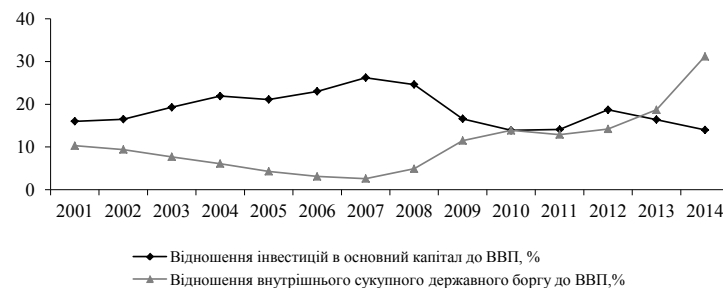


Рис. 3. Відношення обсягу інвестицій в основний капітал та внутрішнього державного боргу до ВВП, %

Джерело: побудовано автором за статистичними даними Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=224493; Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

національної економіки. При цьому варто розрізняти позитивні та негативні економічні, фінансові, соціальні, політичні та інституціональні ефекти державного боргу у коротко- та довгостроковому періодах. Негативні наслідки державних запозичень проявляються у зростанні відсоткових ставок, загального рівня цін, погіршенні інвестиційного клімату та скороченні інвестицій, збільшенні податкового тягаря, посиленні негативних очікувань, що впливає на обсяги виробництва, зайнятості, доходи населення та споживання.

Зменшення вразливості національної економіки до боргових ризиків вимагає, у першу чергу, дотримання урядом принципів боргової політики

щодо оптимального співвідношення державного боргу і ВВП, зовнішніх та внутрішніх джерел запозичень, обсягів та термінів погашення боргу, дотримання виваженої політики надання державних гарантій за борговими зобов'язаннями, раціонального використання позичених коштів задля створення джерел їх повернення. Зовнішні позики повинні спрямовуватися на розвиток вітчизняної, особливо експортоорієнтованої, продукції, що сприятиме припливу іноземної валюти, яка необхідна для погашення боргу. У протилежному випадку державні запозичення обумовлюватимуть ще більше зростання дефіциту бюджету, поглиблюючи боргову та економічну кризу.

Список літератури:

1. Абель Э., Бернанке Б. Макроэкономика. – 5-е изд. – СПб.: Питер, 2011. – 768 с.
2. Манків Г. Макроекономіка / Пер. з англ.; Наук. ред. пер. С. Панчишина. – К.: Основи, 2000. – 588 с.
3. Панчук А.В. Державний кредит: конспект лекцій / А.В. Панчук. – К.: Київський держ. торговельно-економічний ун-т, 1995. – 20 с.
4. Козюк В.В. Державний борг в умовах ринкової трансформації економіки України: монографія / В.В. Козюк. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 238 с.
5. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України / Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі № 1277 від 29.10.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.
6. Rodrik Dani. Why Do More Open Economies Have Bigger Governments? // Journal of Political Economy. – 1998. – October [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nber.org/papers/w5537.pdf>.
7. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
8. Фіскально-бюджетна та грошово-кредитна політика в Україні: проблеми та шляхи посилення взаємозв'язку: монографія / [А.І. Даниленко, А.А. Гриценко, В.В. Зимовець та ін.]; за ред. А.І. Даниленка. – К., 2010. – 456 с.
9. De la Fuente Angel. Fiscal Policy and Growth in the OECD // CEPR Discussion Paper Series. – 1997. – December. – № 1755 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://econpapers.repec.org/paper/aubautbar/401.97.htm>.
10. Лагутін В.Д. Економічна політика держави: сутність, етапи, перспективи // Економічна теорія. – 2006. – № 4. – С. 16-26.

Корольук Т. А.

Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА НА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПАРАМЕТРЫ РАЗВИТИЯ

Резюме

Исследованы суть и причины, которые обуславливают необходимость осуществления государственных заимствований. Осуществлена оценка состояния долговой безопасности украинской экономики. Проанализированы позитивные и негативные эффекты влияния государственного долга на макроэкономические параметры развития в разрезе его видов в краткосрочном и долгосрочном периодах. Обоснованы направления усовершенствования системы управления государственными заимствованиями с целью минимизации долговых рисков и максимизации позитивных эффектов.

Ключевые слова: государственный долг, долговая безопасность, позитивные и негативные эффекты государственных заимствований, «вытеснения» инвестиций, стабильность цен, экономический рост, долговая политика

Korolyuk T. O.

Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman

INFLUENCE OF PUBLIC DEBT ON MACROECONOMIC PARAMETERS OF DEVELOPMENT

Summary

The essence and reasons of realization of the state borrowing are investigational. The estimation of the state of debt security of the Ukrainian economy is carried out. The positive and negative effects of influence of state debt are analyzed on the macroeconomic parameters of development in the cut of his kinds in short-term and long-term periods. The directions of improvement of control system of state borrowing are reasonable with the purpose of minimization of debt risks and maximization of positive effects.

Keywords: public debt, debt security, positive and negative effects of the state borrowing, the effect of crowding out investment, stability of prices, economy growing, debt policy.

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

I МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 330.101

Дяченко А. Л.

Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ МІЖНАРОДНИХ ФУНКЦІЙ СУЧАСНИХ УНІВЕРСИТЕТІВ

У статті проаналізовано ключові параметри розвитку міжнародної діяльності сучасних вищих навчальних закладів. Здійснено аналітичну характеристику обсягів експорту-імпорту освітніх послуг. Особливий наголос зроблено на перспективності диверсифікації векторів і напрямів розширення міжнародних функцій університетів.

Ключові слова: університет, глобалізація, інтернаціоналізація, іноземні студенти, диверсифікація, освітня послуга.

Постановка проблеми. Розвиток глобального освітнього середовища, опосередкований впливом інтернаціоналізаційних факторів, обумовлює суттєву переорієнтацію ключових векторів діяльності сучасних вищих навчальних закладів. Активізація глобалізаційних процесів у сфері вищої освіти сприяє розширенню масштабів реалізації сучасними університетами міжнародної діяльності. Поступова інтеграція вищих навчальних закладів у світовий освітній простір актуалізує необхідність, з одного боку, забезпечення розвитку міжнародних аспектів за різними векторами функціонування університетів, з іншого боку – наукового аналізу поточних тенденцій розвитку експортно-імпорتنних операцій у сфері вищої освіти з метою ідентифікації перспективних пріоритетів розвитку в контексті сучасних глобалізаційних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зростаюча роль сектору вищої освіти в розвитку глобальної економіки обґрунтовує достатньо високий рівень наукового інтересу до дослідження закономірностей та тенденцій його розвитку. Різноманітні аспекти розвитку сучасних університетів вивчають як вітчизняні, так і іноземні науковці, зокрема: Л. Антонюк, В. Андрущенко, Л. Антошкіна, І. Айдрус, Ф. Вікерс, І. Каленюк, В. Кремень, О. Куклін, Д. Лук'яненко, І. Майбуrow, О. Перфільєва, Є. Панченко, В. Сацик, Л. Цимбал, Т. Шульц та ін.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження динаміки експорту-імпорту освітніх послуг на світовому ринку задля виявлення сучасних особливостей розвитку міжнародної діяльності університетів.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні міжнародна діяльність університетів є однією з найбільш динамічних, перетворюючись на достатньо вагомий метод конкурентної боротьби на світовому ринку освітніх послуг. Трансформація сучасних вищих навчальних закладів значно знаменується видозміною підходів до організації та провадження міжнародної діяльності [2; 6]. Класичні, традиційні засади налагодження міжнародного співробітництва у формалізованому вигляді (на рівні офіційного підписання договорів, угод, меморандумів про взаєморозуміння або співпрацю без їх належної реалізації на практиці) нині відходять у минуле чи відступають на другорядний план. Однак при цьому їх роль, безперечно, не нівелю-

ється, оскільки формальна сторона провадження міжнародної діяльності університетів залишається сталою і вимагає дотримання абсолютно всіх вимог до юридично правильного оформлення підґрунтя різномірних напрямів співробітництва освітніх установ. Проте сам факт наявності, простоту та динаміки чисельності укладених університетом міжнародних договорів наразі недоцільно розглядати як критерій оцінки рівня розвиненості міжнародної діяльності, оскільки не засвідчує і не гарантує реальної імплементації прописаних у них пунктів. Іншими словами, оцінки потребують фактично реалізовані міжнародні заходи, а не облік кількості підписаних договорів.

У різних пропорціях та проявах глобалізаційні та інтернаціоналізаційні аспекти відображаються за всіма напрямками діяльності вищих навчальних закладів: навчально-методичною, науково-дослідною, інноваційною, фінансово-господарською, підприємницькою та ін. Найбільш опрацьованими при цьому у практиці функціонування університетів є міжнародні аспекти в навчально-методичній діяльності [1; 3]. Останнє охоплює співробітництво навчальних закладів при розробці та обміні навчально-методичними матеріалами, створенні спільних навчальних програм та курсів підготовки студентів. Водночас першочерговим орієнтиром розгортання міжнародної діяльності більшості університетів світу є підготовка іноземних студентів. Загальносвітовою можна визнати тенденцію до розширення масштабів навчання іноземних студентів: для певних країн з позицій експорту, для інших – імпорту освітніх послуг.

Потужні передумови, потенціал та базу для забезпечення притоку іноземних студентів мають класичні університети провідних країн світу з багаторічною історією, високою діловою репутацією і вагомим досвідом в експорті освітніх послуг. Передусім це вищі навчальні заклади, що посідають лідерські позиції у світових рейтингах (Times Higher Education, Академічний рейтинг університетів, Webometrics тощо), а саме Гарвардський, Оксфордський, Стенфордський, Кембриджський університети, Массачусетський технологічний інститут, Принстонський, Каліфорнійський, Єльський університети та ін. [4; 7-9].

Аналізуючи географічну структуру експорту освітніх послуг на світовому ринку, можна кон-

статувати, що університети-лідери в цьому контексті зосереджені переважно у США та країнах Європейського Союзу. Стабільно високі показники залучення іноземних студентів серед країн Євросоюзу демонструють:

- 1) Великобританія (568 816 іноземних студентів у 2012 р. проти 462 609 осіб у 2008 р.);
- 2) Німеччина (287 353 іноземні студенти у 2012 р. проти 245 522 осіб у 2008 р.);
- 3) Франція (271 399 іноземних студентів у 2012 р. проти 243 436 осіб у 2008 р.);
- 4) Італія (77 732 іноземні студенти у 2012 р. проти 60 448 осіб у 2008 р.);
- 5) Австрія (76 680 іноземних студентів у 2012 р. проти 53 396 осіб у 2008 р.) [5].

Протягом останніх років чітко простежується тенденція до позитивного приросту чисельності іноземних студентів майже в усіх країнах Єврозони. Водночас найбільш яскравим діячем на світовому ринку освітніх послуг залишаються США. Активізовує свою присутність на світовому ринку освітніх послуг та значення у глобальному освітньому середовищі Японія. Згідно з офіційними даними Євростату, станом на 2008 р. кількість іноземних студентів у Японії становила 126 568 осіб, а станом на 2011 р. – 151 461 особу [5].

В аналізованому контексті достатньо показовими є статистичні дані щодо частки іноземних студентів серед загальної чисельності студентства приймаючої країни. Наприклад, у 2012 р. у Ліхтенштейні цей показник становив 88,33% (87,75% у 2008 р.), у Люксембурзі – 51,59%, на Кіпрі – 26,88% (30,18% у 2008 р.) [5]. Стосовно країн-лідерів Європейського Союзу за параметрами експорту освітніх послуг, зауважимо, що типологією для більшості з них є ситуація фіксування чисельності іноземних студентів приблизно від 10 до 22%, тоді як середнє значення цього показника для країн ЄС-28 становить 9,03% [5].

Провідні університети світу ведуть активну конкурентну боротьбу за залучення іноземних студентів, що обумовлено щорічним ускладненням демографічних проблем у низці країн світу (рис. 1). Скорочення кількості населення у віці 16-25 років, що є головною цільовою групою діяльності вищих навчальних закладів, спричинює зменшення чисельності студентського контингенту. Забезпечення стабільного функціонування вимагає від вищих навчальних закладів активізації власної профорієнтаційної та маркетингової діяльності. Невідповідність між внутрішнім попитом на освітні послуги та потенційними можливостями освітніх установ в обсягах підготовки кадрів лежить в основі та, по суті, є першопричиною виходу університетів на світовий ринок освітніх послуг.

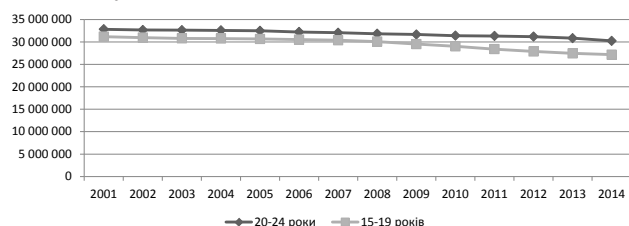


Рис. 1. Динаміка кількості населення у віці 15-24 років у країнах ЄС-28

Джерело: побудовано автором на основі [5]

Вищевказане стосується не лише навчальних закладів-лідерів міжнародного ринку, а й універ-

ситетів Польщі, Латвії, Чехії, України та інших країн світу. Щоправда, інструменти, якими оперують університети країн з різним рівнем конкурентоспроможності на ринку освітніх послуг з огляду на експорт, можуть суттєво відрізнятися. Серед головних інструментів конкурентної боротьби для провідних класичних університетів світу можна визначити такі:

- високі позиції у світових рейтингах, що користуються підвищеним інтересом серед іноземних абітурієнтів завдяки достатньо високому рівню об'єктивності, змістовності, обґрунтованості, гнучкості, оновлюваності та доступності;

- диверсифікованість пакету освітніх та супровідних послуг, які може надавати університет (від навчання за унікальними специфічними, вузько-спеціалізованими програмами до курсів з вивчення іноземних мов, опанування сучасних інформаційно-комунікаційних технологій та формування будь-яких інших компетенцій);

- наявність справедливого і транспарентного підходу до питань визначення вартості навчання (зокрема встановлення пільг в оплаті навчання, сприяння в отриманні освітніх кредитів, при диференціюванні іноземних студентів при їх відборі на надання індивідуальних грантів мобільності та ін.);

- підтримка та популяризація високого рівня ділової репутації університетів, що робить сам факт навчання в них престижним та спроможним докорінно вплинути на успішне працевлаштування їх випускників з подальшими перспективами кар'єрного зростання.

Натомість багато вищих навчальних закладів, які тільки виходять чи перебувають у пошуку власної «ніші» на світовому ринку освітніх послуг, здебільшого вимушені послугуватись дещо іншими інструментами конкурентної боротьби, які можуть бути для них доступними або є в їх розпорядженні. Наприклад, при залученні іноземних студентів такі університети орієнтують свою маркетингову політику на створення для них всіх сприятливих умов: як у фінансових питаннях (пільги чи розстрочки в оплаті навчання; гранти, що передбачають виплату стипендій з компенсацією (покриттям) вартості навчання) та питаннях навчального процесу (безкоштовні курси з вивчення мови приймаючої країни, адаптація навчальних курсів і програм, можливість перезаліку раніше вивчених дисциплін, створення академічних груп з викладанням навчальних курсів мовами іноземних студентів), так і в організаційних питаннях (від забезпечення трансферу студентів та надання візової підтримки до вирішення всіх аспектів, пов'язаних із поселенням та організацією дозвілля іноземних студентів, допомогою в їх адаптації до проживання за кордоном, до менталітету громадян приймаючої країни тощо).

Здійснюючи аналітичну характеристику експорту-імпорту освітніх послуг, зауважимо, що традиційно значно вищим попитом серед іноземних студентів користуються такі напрями підготовки:

- соціальні науки, бізнес та правознавство (643 981 іноземний студент, що становить 3,24% від студентства у країнах ЄС-28 у 2012 р.);

- інженерія та виробництво (274 535 іноземні студенти, що становить 1,38% від студентства у країнах ЄС-28 у 2012 р.);

- гуманітарні науки та мистецтво (255 848 іноземних студентів, що становить 1,29% від студентства у країнах ЄС-28 у 2012 р.);

– охорона здоров'я (223 534 іноземні студенти, що становить 1,12% вік студентства у країнах ЄС-28 у 2012 р.) [5] (рис. 2).

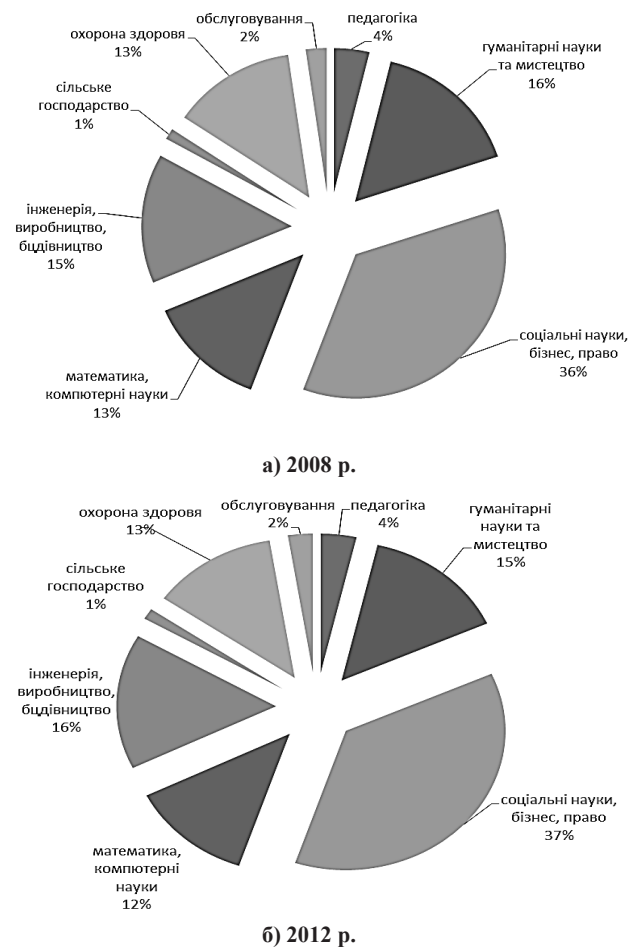


Рис. 2. Структура іноземних студентів за напрямками підготовки

Джерело: побудовано автором на основі [5]

Незважаючи на суттєву диверсифікованість джерел фінансування сучасних університетів, все ж оплата навчання здебільшого залишається основним і найбільш вагомим джерелом наповнення бюджетів вищих навчальних закладів. З огляду на ускладнення демографічних обставин, залучення іноземних студентів набуває особливої актуальності з погляду забезпечення функціонування або навіть «виживання» університетів в умовах загострення конкурентної боротьби на світовому ринку освітніх послуг.

Глобалізація та інтернаціоналізація як визначальні сучасні тенденції розвитку глобального освітнього середовища переводять діяльність вищих навчальних закладів на новий, якісно вищий рівень. Традиційно розвиток міжнародної діяльності університетів оцінюється показниками кількості іноземних студентів та обсягами надходжень до бюджетів освітніх установ коштів за навчання громадян інших країн. Водночас аспекти міжнародного співробітництва на сьогодні або активно проникають, або вже є достатньо інтегрованими в різноманітні сфери й напрями діяльності університетів.

Вагомим чином глобалізаційні процеси нині проявляються і розвиваються в науково-дослідній діяльності університетів. Останнє відображається в активізації зусиль науково-педагогічних

працівників щодо здобуття грантів міжнародних організацій і фондів, що функціонують у сфері вищої освіти. Причому така тенденція спостерігається як на мікро- (на рівні окремих науковців, що отримують гранти на проведення досліджень і викладання за кордоном; на рівні студентів, які отримують гранти на навчання в іноземних університетах), мезо- (на рівні вищих навчальних закладів, які мають можливість отримання грантів на підтримку розробки й реалізації перспективних наукових досліджень у рамках наявних у університетів наукових шкіл), так і на макrorівні (на рівні залучення представників міністерств освіти до ініціації та імплементації науково-освітніх міжнародних проектів, що подаються на конкурси щодо отримання міжнародних грантів).

Розвиток глобального освітнього середовища на сьогодні орієнтовано значною мірою на розбудову, модернізацію діяльності сучасних університетів зі спрямуванням векторів своїх пріоритетів як на освітню та науково-дослідну, так і на інноваційну, підприємницьку та фінансово-господарську діяльність, тобто відбувається не за вузькоспрямованими, а за диверсифікованими перспективними напрямками подальшого розвитку сектору вищої освіти в цілому.

В інноваційній діяльності на міжнародному рівні вищі навчальні заклади співпрацюють у ході роботи над інноваційними проектами. Перспективно забезпечити комплексність підходів до організації міжнародного співробітництва університетів в інноваційній сфері, під чим слід розуміти врахування етапів генерування інноваційних ідей, ініціації інноваційних проектів, ідентифікації ймовірних інвесторів та бажаних партнерів, розробки проектної пропозиції (зокрема апікаційних заявок в рамках міжнародних програм), техніко-економічного обґрунтування, технічного завдання, календарних та індивідуальних планів, а також етапів структуризації повноважень та обов'язків при практичній імплементації інноваційних проектів з обов'язковим забезпеченням сталості позитивних досягнучих інноваційних результатів або ліквідації несприятливих наслідків впровадження інноваційного проекту. Важливою умовою при цьому є залучення на всіх етапах проектної діяльності досвідчених науково-педагогічних працівників, молодих учених, талановитих і креативних студентів університетів, представників підприємницького та державного сектору з метою підвищення ефективності інноваційних проектів та повної реалізації інноваційного потенціалу освітніх установ.

Переведення науково-дослідної та інноваційної діяльності університетів у площину співпраці з бізнес-сектором в особі іноземних підприємств, транснаціональних корпорацій та міжнародних організацій означає розвиток міжнародних аспектів у підприємницькій діяльності вищих навчальних закладів. Переваги такого співробітництва можуть виявитись у кількох ракурсах: фінансовому (збільшення надходжень до бюджету університету від іноземних суб'єктів та кооперації з ними), матеріально-технічному (отримання доступу до новітнього обладнання підприємств, наповнення лабораторій університетів новим устаткуванням, реактивами тощо), іміджевому (підвищення конкурентоспроможності університету серед іноземних студентів, на світовому ринку освітніх послуг, серед потенційних інвесторів і партнерів).

З огляду на проаналізовані напрями розгортання міжнародних контактів та міжнародного спів-

робітництва університетів, цілком обґрунтованим є перехід фінансово-господарської діяльності сучасних освітніх установ на нові засади функціонування. Залучення фінансових ресурсів з іноземних джерел (від іноземних студентів, іноземних інвесторів та меценатів, міжнародних науково-освітніх організацій та фондів, іноземних підприємств і т.ін.) вимагає опрацювання та впровадження нових підходів до їх фінансового обліку й оформлення відповідної фінансової звітності. Спрощення умов подання фінансової звітності університетів може знизити бюрократичні бар'єри при залученні іноземних інвестицій в сектор вищої освіти.

Висновки. Отже, на основі проведеного аналізу можна констатувати суттєве розширення міжнародних функцій сучасних університетів,

що не обмежується виключно підготовкою іноземних студентів та наданням їх супутніх послуг. Висока динамічність розвитку глобального освітнього середовища обумовлює активну диверсифікацію напрямів міжнародної діяльності вищих навчальних закладів країн світу, що проявляється в модифікації засад реалізації університетами науково-дослідної, фінансово-господарської, інноваційної та підприємницької діяльності. З огляду на останнє, необхідно зробити окремий акцент на перспективності провадження подальших наукових досліджень питань розширення масштабів і векторів міжнародної діяльності освітніх установ, що особливо актуалізується на фоні інтенсифікації глобалізаційних процесів у науково-освітній сфері.

Список літератури:

1. Інтеграція вищої освіти України в європейський та світовий освітній простір: економічний вимір: моногр. / І.С. Каленюк, О.І. Гонта, М.П.Вербовий, Н.І. Холяк; за заг. ред. д.е.н., проф. І.С. Каленюк. – Чернівці: РВК «Деснянська правда», 2011. – 165 с.
2. Майбуров И. Глобализация сферы высшего образования / И.Майбуров // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 3. – С. 10–17.
3. Освітній імператив суспільного розвитку: наукова моногр. / І.С. Каленюк, О.І. Гонта, Н.І. Холяк, О.С. Сакун, О.П. Демченко, А.А. Дьякон, Л.І. Цимбал; за заг. ред. д.е.н., проф. І.С. Каленюк. – Чернівці: ЧДІЕУ, 2014. – 172 с.
4. Academic Ranking of World Universities. [online] Available at: <www.shanghairanking.com>.
5. European Commission – Official website. [online] Available at: <www.epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database>.
6. Lundvall, B.-E. and Barras, S., 1998. The globalizing learning economy: Implications for innovation policy, DG XII, European Commission. Brussels.
7. QS World Ranking University. [online] Available at: <www.topuniversities.com/>.
8. SCIMAGO Institutions Rankings. [online] Available at: <http://www.scimagoir.com/>.
9. Times Higher Education Rankings of Universities. [online] Available at: <www.timeshighereducation.co.uk>.

Дяченко А. Л.

Киевский национальный экономический университет
имени Вадима Гетмана

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФУНКЦИЙ СОВРЕМЕННЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ

Резюме

В статье проанализированы ключевые параметры развития международной деятельности современных высших учебных заведений. Осуществлена аналитическая характеристика объемов экспорта-импорта образовательных услуг. Особый акцент сделан на перспективности диверсификации векторов и направлений расширения международных функций университетов.

Ключевые слова: университет, глобализация, интернационализация, иностранные студенты, диверсификация, образовательная услуга.

Diachenko A. L.

Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman

DIVERSIFICATION OF MODERN UNIVERSITIES INTERNATIONAL FUNCTIONS

Summary

The key parameters of development of modern universities international activities are analyzed in the article. The author made an analytical characterization of educational services' exports and imports. The author puts the especial emphasis on the perspectives of universities international functions diversification in modern global conditions.

Keywords: university, globalization, internationalization, international students, diversification, educational service.

УДК 330.88:332.143

Журба І. О.

Черкаський державний технологічний університет

НАУКОВІ ЗАСАДИ ПОШИРЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ ПРОЦЕСІВ РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Досліджено трактування категорії «інформаційна економіка». Висвітлено можливість створення і розвитку інформаційного суспільства і інформаційної економіки. Доведено, що саме накопичення інформаційних ресурсів є відправною точкою у появі і ефективному розвитку інформаційної індустрії, інформаційних підприємств, мережевого бізнесу, кластерів та інших видів господарської діяльності.

Ключові слова: інформаційна економіка, інформаційна безпека, інформаційно-комунікаційний бізнес, інформація, інформаційні ресурси, інформаційні технології, інформаційний потенціал.

Постановка проблеми. Сучасний динамізм розвитку економіки і суспільного життя багато в чому обумовлюється інформаційним прогресом і змінами в системі людських відносин. Такий процес є еволюційним і активно вивчається з різних позицій та точок зору багатьма вченими, політиками, системною менеджменту. Змінюються і сучасні теорія та методологія економічної теорії, менеджменту з позиції базових законів і закономірностей розвитку суспільних систем, організації ринків і діяльності підприємницьких структур.

Інформаційна економіка – це нова галузь знань і як суспільна формація входить до практичної життєдіяльності порівняно недавно. Категорія інформаційної економіки отримала своє визнання в трактуванні всесвітньо відомого вченого М. Кастельса. Його монографія «Інформаційна епоха, економіка, суспільство і культура» дозволила світовому суспільству по-новому подивитися на майбутнє і активно позиціонувати такі категорії, як інформаційне суспільство, інформаційна культура, інформаційний прогрес, інформаційний ринок, комплексна інформатизація та інші.

Наукові дослідження М. Кастельса сьогодні визнані як наукові основи формування теорії та методології дослідження ролі та місця інформації, інформаційної діяльності в таких глобальних змінах як не тільки економічний і управлінський устрій життєдіяльності, але й складних процесах соціальних реформ. Саме комплексне бачення змін в системі відносин «людина – інформація – процеси життєдіяльності» дозволили вченому стверджувати про прихід нової суспільної формації – інформаційної епохи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий вклад на початковому етапі становлення інформаційної епохи внесли праці А. Тофлера, Масуді, Д. Белла, У. Росту, Ф. Фукуями, Дж. Мартіна та ін. Час зародження інформаційної епохи (1970–1980 рр.) сформував фундамент майбутньої епохи, її філософське відображення і теоретичне обґрунтування як системний елемент суспільного прогресу. Відсутність достатнього теоретичного підґрунтя з питань функціонування та розвитку інформаційної економіки зумовлює актуальність проведення дослідження в даному напрямі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Багато в чому новий напрям оформився досить швидко, мав значний успіх в науковому середовищі, але спрямованість досліджень багато в чому носила описово-публіцистичний, загальнофілософський і прогностичний характер. Було покладено початок для вивчення інформації як реального інструменту суспільного прогресу.

Метою статті є виявлення сутності дефініції «інформаційна економіка» та визначення тенден-

цій та пріоритетів її подальшого розвитку в Україні в контексті процесів регіоналізації та глобалізації світового господарства.

Виклад основного матеріалу. Позитивний вклад і формування відповідної наукової школи з оцінки та визначення економічної ролі інформації було зроблено вченими значно пізніше – в 1990–2000 рр. В цей час було закладено наукове підґрунтя:

- об'єктивного аналізу інформації;
- методичні основи дослідження і діагностики інформаційних ресурсів;
- підходи до організації і контролю процесів локальної і глобальної інформатизації та інших базових процесів розвитку інформаційної діяльності і її системному відображенні науково-технічного та соціального прогресу.

Рушієм суспільного прогресу, спрямованим на розвиток можливостей людського та штучного інтелекту, стає інформація, інформаційні ресурси, інформаційні технології. Європа в 1994 р. презентувала доповідь «Європа та глобальне інформаційне суспільство», висвітлену та опубліковану на засіданні Європейської Ради. В рамках доповіді було розглянуто такі актуальні питання, як: визнання нової історичної епохи – інформаційної; аналіз розвитку інформаційної галузі; розглянуті можливості інформаційно-комунікаційного бізнесу. Центральною ланкою розвитку інформаційних технологій визнали Internet, мобільний зв'язок, супутникові технології комунікаційного обслуговування. В результаті було сформовано відповідну точку зору про необхідність об'єднання дій всіх країн і регіонів Європи з метою створення єдиного інформаційного ринку на основі поступальних управлінських дій [1].

Наступним етапом розвитку європейського інформаційного простору стала зустріч в Окінаві в 2000 р. та прийняття Окінавської хартії. Всі документи європейського співтовариства з євроінтеграційних питань в даний період позиціонували такі стратегічні положення:

1. Створення і розвиток інформаційного суспільства і інформаційної економіки;
2. Пріоритет соціальних інтересів у використанні інформаційних ресурсів та технологій;
3. Формування нової системи відносин «держава – бізнес – населення» відповідно вимогам інформаційного прогресу.

В економіці України в даний час також спостерігається стрімкий розвиток інформаційної діяльності. Це масове розповсюдження Internet і покриття мобільних операторів, автоматизація і інформатизація виробництва та сфери послуг, поява нових видів послуг з інформаційного обслуговування (комп'ютерна преса, інформаційний аудит, розробка програмного забезпечення).

Але дані процеси відбуваються стихійно, і увага державного, регіонального, галузевого управління фактично знаходиться осторонь. Не сформовано основні інституціональні умови функціонування інформаційного ринку, пріоритетами для підприємств і влади є технічна складова інформаційного прогресу – придбання сучасних комп'ютерів та офісного обладнання, використання найсучасніших програмних продуктів та ін., просування ж соціально інформаційних технологій здійснюється вкрай повільно та неефективно. Це відображається на якості системи освіти, медичному обслуговуванні, побутових послугах.

І лише з 2000 р. українська влада починає розуміти глобальне призначення та перспективність інформаційної галузі. Саме з цього моменту розпочинають аналіз і діагностику таких процесів, як: доступ до Internet, підготовка IT-кадрів, інформаційна безпека та ін.

В світовому осередку в даний час поступово сформувалась і отримала визнання теорія і методологія інформаційного суспільства. Дослідження цього часу вже мали ознаки нових наукових шкіл, обґрунтували інформаційні процеси на всіх рівнях відтворення і на мікро-, макро-, мезо- і напорівнях людської діяльності.

Основними характеристиками нового етапу розвитку, на думку багатьох вчених постіндустріального чи інформаційного етапу розвитку людства, є наступні.

По-перше, зміна в пріоритетах використання ресурсів та перехід від центру матеріального ресурсозабезпечення до нематеріального, інформаційного. Центальною ланкою в ефективному розвитку економічних систем є не матеріальний потенціал, а інформаційний.

Сьогодні інформація розглядається як важливий ресурс поряд із матеріальним, фінансовим, енергетичним, трудовим та іншими видами ресурсів. У зв'язку з цим особливого значення набуває поняття «інформаційний ресурс», під яким розуміється спеціальним чином організована система даних – окремі документи і масиви документів в інформаційних системах, тобто сукупності елементів (матеріальних або ідеальних), які певним чином пов'язані між собою та утворюють деяку цілісність (бібліотеки, архіви, фонди, банки даних та ін.). Роль цього ресурсу в наш час не тільки не зменшується, а можливо, і перевершує значення інших ресурсів. Враховуючи значну роль цього ресурсу в процесі управління підприємством і забезпеченні ефективності його функціонування, можна зробити висновки, що інформація є стратегічним ресурсом розвитку виробництва, оскільки вона дає можливість раціонально використовувати інші види ресурсів [2].

Для виконання функцій стратегічного ресурсу інформація повинна відповідати таким вимогам:

- зміст інформаційного ресурсу має забезпечувати оперативність та очікувану якість управлінських рішень;
- зміни зовнішнього та внутрішнього маркетингового середовища повинні оперативно відображатись в змінах структури та змісту інформаційного ресурсу;
- структура організації інформаційного ресурсу має відповідати інформаційним потребам споживачів;
- характер змін інформаційного ресурсу повинен бути адекватним характеру змін інформаційних потреб;

– організація процесів інформаційного забезпечення має передбачати оперативний доступ до інформаційного ресурсу [2].

Поступово проблематика розвитку інформаційної діяльності переходить в площину відносин (рис. 1).

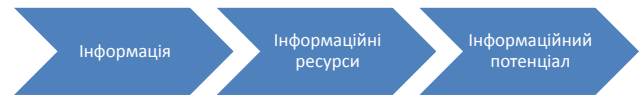


Рис. 1. Проблематика розвитку інформаційної діяльності

Проходить ускладнення наукового бачення інформаційного прогресу, і нагальність питання поступово зсувається від простого розуміння інформації, як ресурсу і товару до складних відтворювальних схем, що використовують інформаційні ресурси, науку, інформаційні технології.

Проблематика інформаційного потенціалу в системі наукових знань менеджменту з кожним днем стає все більш актуальною. Вчені досліджують інформаційний потенціал країни, регіону, галузі, навчальних закладів, підприємств, особистості як унікальну можливість економічного і соціального зростання. Доведено, що саме накопичення інформаційних ресурсів є відправною точкою у появі і ефективному розвитку інформаційної індустрії, інформаційних підприємств, мережевого бізнесу, кластерів та інших видів господарської діяльності.

По-друге, зміна в динаміці і обсягах інформаційних потоків, нові якісні характеристики інформаційних комунікацій, поява і стрімкий прогрес розповсюдження локальних і глобальних мереж.

Сьогодні мова йде не просто про формування єдиного світового інформаційного простору, а про новий якісний прорив у використанні і обслуговуванні інформаційних систем на всіх рівнях людських стосунків. За оцінкою IT-менеджерів провідних компаній виробників інформаційних продуктів та технологій, світ стоїть на порозі мобільнохмаринкової технологічної ери. Формується інфокомунікаційне середовище по типу зв'язку «кожного з кожним». Базовими характеристиками даного середовища будуть:

- всеохоплюючий Internet (Internet of Everything, IoE);
- повсюдне використання мобільних засобів передачі, накопиченні і первинної обробки інформації;
- інтелектуалізація і віртуалізація робочих місць;
- ускладнення інформаційної інфраструктури обслуговування підприємств, ринків, органів управління;
- масова уніфікація програмного забезпечення і технологій обслуговування клієнтів в системі господарських і соціокультурних відносин.

Яскравим прикладом динаміки зростання користувачів Internet є представлені в таблиці 1 дані. Кількість користувачів Internet в розрахунку на 100 чол. росте стрімко як в США, так і в Україні. Але український сегмент Internet-послуг ще не сформовано, процеси його динаміки стабільні для розуміння і визнання глобальних процесів.

Третє. Зміна пріоритетів розвитку науки. Перехід до системного розуміння науки як глобального світового знання. Накопичення, використання знань забезпечує прогрес в усіх галузях і видах діяльності.

Таблиця 1
Кількість користувачів Інтернет в розрахунку
на 100 чол., 2003-2013 рр.

Період	Україна	Країни низького і середнього доходу	Країни Європи та Центральної Азії	США
2003	3,14	4,64	28,29	61,95
2004	3,48	5,85	32,36	65,04
2005	3,74	7,04	35,16	68,27
2006	4,49	8,67	38,03	69,20
2007	6,52	11,28	43,59	75,26
2008	10,94	14,08	47,25	74,22
2009	17,77	16,97	50,13	71,21
2010	23,09	20,91	56,50	74,25
2011	28,70	23,48	60,30	77,90
2012	33,70	26,56	63,20	81,00

Складено на основі [The WorldBank DataBank, звітів укратсту, світових рейтингових агенцій]

Сьогодні відбувається збільшення ролі інформації, знань і інформаційних технологій у житті суспільства, забезпечення процесів регіонального та місцевого відтворення. Революційно важливі здійснення в громадському прогресі були і будуть завдяки тому, що людина здатна сприймати наявну інформацію про навколишній світ, обробляти її та на основі отриманих знань створювати продукти праці, необхідні для життєдіяльності. Оскільки потреби людини безперервно зростають, зростає й необхідність у більш досконалих знаряддях праці, збільшуються також обсяги інформації, накопиченої про навколишній світ, має місце спадкоємність у системі накопичених знань. Суспільний прогрес стимулював розвиток науки та системи освіти. Це і є інститути з питань накопичення та розповсюдження знання. На початку XX ст. відбувається стрибок у розвитку суспільства завдяки науковим і соціокультурним досягненням. У цей період у сфері матеріального виробництва виділяється інформаційне виробництво. Раніше працівники при виробництві продуктів праці самостійно збирали інформацію про довкілля і, систематизуючи та перетворюючи її на практичний досвід, створювали продукти праці. Таким чином, інформація завжди була одним із чинників продуктивних сил, засобом праці разом із речовими знаряддями праці, оскільки без інформації та знань людина не змогла б не тільки робити наукові відкриття і винаходи, а й створювати елементарні предмети праці. Інформаційний потенціал ВНЗ формує інформаційний потенціал суспільства, впливає на національну економіку, оскільки система вищої освіти є акумулятором всієї накопиченої суспільством інформації, генератором головної продуктивної сили будь-якого суспільства в будь-якій економіці, тому що діє і виробляє завжди людина, вихована і підготовлена сповна певним чином. І навпаки, інформаційний потенціал суспільства робить безпосередній вплив на формування інформаційного потенціалу ВНЗ за допомогою інформаційного середовища [3].

Четверте. Поява і активний розвиток інформаційного ринку, як сучасної центральної ланки ринкового середовища. Проникнення інформаційного ринку у всі компоненти і складові ринкового середовища, ринкового механізму сучасного світового ринкового господарства.

Інформаційний ринок з погляду методологічного аналізу слід розглядати як систему економічних і соціальних відносин в процесі відтво-

рення суспільного продукту. Це безпосередньо продуктивна сила суспільства, чинник виробництва, суспільне багатство, національний і регіональний стратегічний ресурс, об'єкт товарно-грошових відносин, середовище формування соціокультурних зв'язків. Країни, які все більше одержують переваг в розвитку інформаційного середовища та мають великий потенціал інформаційного ринку, приходять до радикальних змін в економічних, політичних, соціальних відносинах. Закономірність сьогодення є такою, що інформація перетворюється на важливий економічний ресурс, який стає одним з найважливіших факторів виробництва, основою ефективного використання інших видів ресурсів і передумовою ефективності всіх видів діяльності [2; 4].

П'яте. Перехід до інформаційного типу економічного зростання. Це нове явище в економічних знаннях, але не передбачений, а скоріше цілеспрямований результат діяльності інформаційного сектору економіки. Ще Дж. Гелбрейт позиціював тезу про негнучкість і недостатність матеріальних факторів в системі економічного прогресу [5].

Новий інформаційний тип економічного зростання сьогодні підтверджується значущістю інформаційного ресурсу в процесі праці. Відбувається стрімка зміна обсягів інтелектуальної праці, формуються чітко виражені масштаби економії праці в процесі автоматизації і інформатизації всіх видів людської діяльності, часовими затратами працездатного населення на отримання освіти, безперервність системи освіти як актуальна вимога роботодавців.

Нове інформаційно-містке розуміння праці підприємців, як феномену інформаційної, нематеріальної діяльності, поява і активне стимулювання інноваційної праці здійснюють перехід від індустріальної праці до інформаційної. Це елемент прогресу виробничих і суспільних відносин, що відповідає зміні епох.

Формується феномен інноваційної праці – це трудова діяльність людини, що полягає у сукупності її функціональних можливостей, способів і засобів її мислення з метою відтворення і розвитку системи економічних та соціальних відносин в системі інформаційного суспільства, результатом якої є постійне перевищення попередніх результатів подальшими. У зв'язку з цим інноваційна праця набуває інвестиційного і мережевого характеру. Інвестиційний характер інноваційної праці – це постійне інвестування працівником у власний людський капітал. Мережевий характер – спосіб організації діяльності працівників, пов'язаний з їх взаємодією в рамках мережових структур інноваційного кластеру [6].

Шосте. Комплексний і стрімкий процес інформатизації усіх сфер людської життєдіяльності.

Як показує аналіз витрат на інформатизацію в нашій країні, питома вага капітальних вкладень на впровадження обчислювальної техніки в Україні складає 0,4% загального обсягу. Питома вага витрат на розвиток та впровадження обчислювальної техніки у валовому суспільному продукті країни, розрахована за методикою ООН, не перевищує 0,1–0,2%. Для порівняння: аналогічний показник у США становить близько 15%. Високорозвинуті країни разом з Європейською комісією визначили одинадцять пріоритетних проектів, що мають міжнародне значення [7].

Сьоме. Формування різноманітних моделей національних і регіональних економік в рамках інформаційної економіки.

Яскравим прикладом такої появи і реалізації нової моделі є кластерна економіка, як прояв і розвиток складних процесів регіоналізації. Ця модель уже формована в низці країн та отримала своє теоретичне і практичне визнання. накопичується управлінський досвід оцінки кластерної економіки, її вивчають з різних точок зору.

Цікавість представляють такі питання, як новий устрій ринкового середовища на основі кластерної моделі конкуренції, державне і регіональне регулювання підприємницького середовища.

Кластеризація економіки – це складний і дуже динамічний процес, в якому неприпустимі зупинки та зворотні. Вагоме місце у кластерному розвитку належить приватному бізнесу. Україна наразі не надто активно використовує кластери, хоча у світовій практиці ця модель стала вельми популярною. Протягом останніх 20 років масштаби боротьби держав за підвищення своєї конкурентоспроможності постійно зростали. Із цією метою більшість країн світу використовують кластерну модель виробництва, розробляючи стратегію і виконуючи програми кластеризації економіки. У сучасних умовах функції інноваційних кластерів розширюються і можуть застосовуватися також для розвитку сільських територій і народних художніх промислів. Усі ці можливості кластерних моделей потрібно врахувати при розробці національної стратегії та програми кластеризації економіки України [8, с. 10].

Висновки і пропозиції. Зміна місця інформації в системі факторів суспільного виробництва, що відбулася завдяки науково-технічній революції, висунула в ряд самостійних складових час-

тин сучасної економічної науки порівняно молоді й таку, що бурхливо розвивається, галузь економіки, що вивчає економічні закони, діючі в сфері виробництва і відтворення науково-технічної інформації, наукового знання. Цю галузь економічної науки називають економікою інформаційного виробництва або, інакше кажучи, інформаційною економікою. Предметом економіки інформаційного виробництва в загальному вигляді є економічні відносини, що складаються в процесі виробництва, обміну, розподілу і споживання науково-технічної інформації, і економічні закони, яким підпорядковується розвиток цих процесів. Слід зауважити, що інформаційна економіка вивчає не інформаційний сектор господарства, а економічні закони виробництва, суспільного руху і виробничого застосування науково-технічної інформації, в яких би сферах і секторах економіки не розвивалися ці процеси. Безпосередньо предметом дослідження даної галузі економічної науки є розвиток систем економічних відносин, що виступають загальними формами буття і руху інформаційних технологій, існування яких безпосередньо пов'язане з наступаючим пануванням інформаційного технологічного способу виробництва [9].

Як результат, поява і всесвітнє визнання нової економічної формації – інформаційної економіки. Вчені позиціонують цей процес переходом до нового століття. Інформаційна економіка це – відтворення національного господарського комплексу на сонові пріоритетів розвитку інформаційної галузі, коли більша частина створюваного в країні ВВП формується в даній сфері.

Список літератури:

1. Європа та Глобальне інформаційне суспільство. Рекомендації Європейській раді: збірник «Європа на шляху до інформаційного суспільства»: Матеріали Європейської Комісії 1994–1995 рр. – К.: Державний комітет зв'язку та інформатизації України. Вид. «Зв'язок», 2000.
2. Пономаренко Н.П. Особливості розвитку інформаційного ринку: [монографія] / Н.П. Пономаренко, О.В. Фінагіна // НАН України. Ін-т економіко-правових досліджень. – Д.: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 194 с.
3. Мащенко Н.С. Інформаційний потенціал ВНЗ у складі інформаційного суспільства / Н.С. Мащенко // Вісник економіки транспорту і промисловості: зб. наук.-практ. ст.). – Х., 2010. – № 29. – С. 444–449.
4. Фінагіна О.В. Ринкова трансформація в регіоні: особливості розвитку та діагностування: [монографія] / О.В. Фінагіна // НАН України; Ін-т економіко-правових досліджень. – Д.: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 228 с.
5. Гелбрейт Дж. Новое индустриальное общество / Дж. Гелбрейт. – М.: Прогресс, 1969. – С. 85–87.
6. Панкова Л.І. Генезис теорій розвитку інноваційної праці та інноваційних кластерів / Редкол.: [В.К. Мамутов, О.І. Амоша, А.Я. Берсуцький та ін.; гол. ред. А. Я. Берсуцький] // Вісник Донецького ун-ту ек. та права: зб. наук. праць. – Д.: ДОНУЕП, 2014. – № 1. – С. 175–181.
7. Андрієнко В.М., Фінагіна О.В., Мащенко Н.С. та ін. Концептуальні засади стратегічного розвитку інформатизації національної економіки / [В.М. Андрієнко, О.В. Фінагіна, Н.С. Мащенко та ін.]. – Д.: ДонНУ, 2011. – 217 с.
8. Бєро В.Ю., Чунайленко Ю.О. Розширення функцій інноваційних кластерів в Україні / В.Ю. Бєро, Ю.О. Чунайленко // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. – 2013. – № 5. – С. 9–16.
9. Нижегородцев Р.М. Информационная экономика. Информационная Вселенная: Информационные основы экономического роста / Р.М. Нижегородцев. – Москва – Кострома, 2002. – 163 с.

Журба И. А.

Черкасский государственный технологический университет

НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ ПРОЦЕССОВ РЕГИОНАЛИЗАЦИИ И ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Резюме

Исследована трактовка категории «информационная экономика». Освещены возможности создания и развития информационного общества и информационной экономики. Доказано, что именно накопление информационных ресурсов является отправной точкой в появлении и эффективном развитии информационной индустрии, информационных предприятий, сетевого бизнеса, кластеров и других видов хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: информационная экономика, информационная безопасность, информационно-коммуникационный бизнес, информация, информационные ресурсы, информационные технологии, информационный потенциал.

Zhurba I. A.

Cherkasy State Technological University

SCIENTIFIC BASIS FOR DISTRIBUTING INFORMATION ECONOMY IN THE CONTEXT OF REGIONALIZATION AND GLOBALIZATION OF THE WORLD ECONOMY

Summary

In the article the interpretation of the category information economy. Deals with the possibility of creation and development of the information society and information economy. Proved that the accumulated information resources is the starting point for the emergence and effective development of the information industry, IT companies, business networking, clusters and other economic activities.

Keywords: information economy, information security, information and communication business, information, information resources, information technology, information potential.

УДК 005.336.4–026.15:061.1ЄС

Кардаков О. Ю.

Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ СЕКТОРАЛЬНИХ ТА ГОРИЗОНТАЛЬНИХ ПОЛІТИК ЄС

Досліджено процес інтелектуалізації секторальних та горизонтальних політик ЄС. Визначено важливі інструменти об'єктивізації інтелектуальної протекції. Проаналізовано секторальні пріоритети сучасної інтелектуалізації ЄС. Виділено основні тенденції подальшої інформатизації суспільства. Створено авторську модель інтелектуалізації секторальних економік ЄС та запропоновано модель захисту інтелектуальних прав в ЄС.

Ключові слова: інтелектуалізація, секторальні та горизонтальні політики, інформатизація суспільства, кластеризація.

Постановка проблеми. Швидкий розвиток інноваційних технологій в Європейському Союзі наприкінці ХХ – початку ХІХ ст. викликав не менш стрімку трансформацію його наднаціональних політик, в основі яких лежало домінування процесів інтелектуалізації господарства країн-учасниць. У цілому такі трансформації віддзеркалювали суперечливі глобальні тенденції, адже, з одного боку, відбувалася концентрація «інтелекту» в селективних сферах виробництва, яка швидко змінювала виробничі технології, з другого – суспільство не завжди було готове до закриття підприємств, що належали до так званих традиційних галузей, які в добу Першої промислової революції забезпечували інтенсивне відтворення, натомість у сучасних умовах доволі швидко втрачали попит на свою продукцію. Основні тенденції постіндустріалізації 1970-1980-х років, що були спричинені зниженням енергомісткості, матеріало- та трудомісткості, вже у 1990-х роках суттєво зменшили селективний попит на продукцію важкого машинобудування, металургії, основної хімії, а запровадження енергозберігаючих технологій фактично «обвалило» попит на електроенергію, що, на думку фундатора основних ідей Третьої промислової революції Дж. Ріфкіна [1], вже найближчим часом перетворить кожну оселю європейця на своєрідну енергетичну лабораторію, котра може продукувати енергію і постачати її в мережу. Втім, амбітні плани ЄС можуть здійснитися лише за умов гіперконцентрації в європейському бізнес-середовищі, потужних інтелектуальних ресурсів, а також виокремлення та абсолютизації правових норм регулювання та відповідальності в сфері охорони прав інтелектуальної власності.

Отже, трансфер знань в Європейському Союзі є таким, що посилюється з кожним роком, а його

дифузія в секторальні та горизонтальні політики ЄС є такою, що постійно зростає. Основними факторами такої пришвидшеної динаміки цього інтеграційного угруповання є:

- загострення цінової і якісної конкуренції між товаровиробниками та продуцентами послуг, що змушує компанії враховувати не лише попит на окремі товари, а й насиченість ринку аналогічними товарами, що виробили конкуренти;

- вплив на європейський ринок інновацій інституцій ЄС, котрі, з одного боку, декларують підтримку конкуренції, з другого – надають допомогу у вигляді грантів депресивним регіонам, що вже зараз викликає неабиякі дискусії в Європейському Союзі;

- розбіжності в оцінюванні та інтерпретації правових норм регулювання та ідентифікації окремих елементів інтелектуальної власності на загальноєвропейському рівні;

- переплетіння інтересів ТНК, ТНБ, а також малого та середнього бізнесу (МСБ) в процесі створення, комерціалізації та трансферу інтелектуального продукту, нові види якого можуть випадати із загальної класифікаційної моделі і утворювати численні різновиди, які потребують перевірки та відповідної ідентифікації;

- суперечності та відмови у реєстрації патентів та інших форм захисту інтелектуальної власності в процесі удосконалення розроблених раніше новачків та віднесення їх до ідентифікованих в ЄС сфер економічної активності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З огляду на вищесказане, можна стверджувати, що секторальне позиціонування інтелектуальної сфери Європейського Союзу є важливим елементом ідентифікації найновіших технологічних тенденцій і спирається як на наукові розробки, зо-

Рівні інтелектуальної ідентифікації секторів економіки		
Освіченість персоналу	Назва, характер інновацій	Рівень науковистості
висока	Хімічні речовини	середній
висока	Фармацевтика	високого рівня
висока	Офісна техніка	високий
висока	Телекомунікаційне обладнання	високий
середня	Целюлоза, папір та вироби з нього	низький
середня	Машини та обладнання	середній
середня	Наукові інструменти	високий
середня	Аерокосмічні апарати	високий
середня	Залізничне обладнання та рухомий склад	середній
низька	Харчові продукти, напої, тютюн	високого рівня
низька	Текстиль, вироби з текстилю	низький
низька	Неметалічні мінеральні продукти	середній
низька	Чорні метали	низького рівня
низька	Транспортні засоби	середній
низька		низького рівня

Умовні позначки:

- – ефект масштабі
- △ – технологічна залежність
- – інноватор з власною науково-дослідною базою
- – спеціалізований постачальник

Міжсекторальні кластери:

- металургійно-машинобудівний
- хіміко-фармацевтичний
- .- споживчий

Рис. 1. Секторально-технологічна кластеризація європейської промисловості

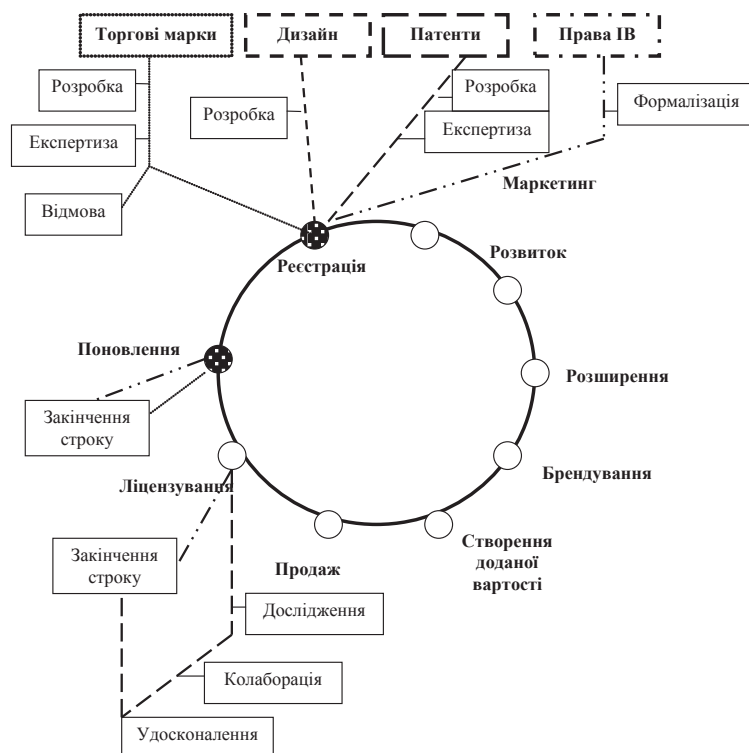


Рис. 2. Модель технології захисту інтелектуальних прав в ЄС (інтелектуальне метро зі зміщеним ексцентриситетом)

Джерело: розроблено автором за [5]

крема, М. Peneder [2], який ще у 2009 р. здійснив спробу встановити як характер зайнятості ІТ-персоналу, так і на рішення Європейської Комісії, яка у тому ж році чітко сформулювала ідентифікаційну модель нових галузей промислового виробництва в Європейському Союзі, які відтепер здобули назву секторів [3]. Ретельний аналіз структурних компонентів секторальних домінант європейської економіки наведено також в статті українських дослідників В. Чужикова, О. Федірка та Д. Ільницького [4].

Метою статті є аналіз інтелектуалізації секторальних та горизонтальних політик ЄС.

Виклад основного матеріалу. Наслідком компаративного дослідження стало створення авторської моделі інтелектуалізації секторальних економік ЄС (рис. 1).

Запропонована ЄК градація секторів європейської економіки не втратила своєї актуальності й досі, адже повністю відображає сучасні реалії інтелектуального трансферу в Євросоюзі. Яскравим прикладом цього може слугувати споживчий кластер, що зорієнтований на харчові уподобання населення, а також на задоволення його потреб в одязі, взутті, предметах побуту.

Хіміко-фармацевтичний кластер, як це випливає з рисунку, потребує високої освіченості персоналу (виключення становить виробництво неметалічних мінеральних ресурсів), натомість два перші сектори цього мегакластера виступають наявними інноваторами зі сформованою власною науковою базою, які здійснюють активний трансфер патентів, технологічних розробок та виготовлення дослідних зразків.

Найбільшим за секторальним охопленням, і це добре видно на схемі, є металургійно-машинобудівний кластер, патентна робота в якому завжди велася інтенсивно. Втім, слід зазначити, що в умовах подальшої інтелектуалізації економіки далеко не всі сектори цього мегакластера вирізняються високою освіченістю персоналу. Лідерські позиції посідали виробництво офісної техніки та телекомунікаційного обладнання, натомість продукування машин, наукових інструментів та аерокосмічних апаратів (що вважалося явним інтелектуальним пріоритетом ХХ ст.) відтепер почали відносити до категорій, що потребують середньої освіченості персоналу. Також варто зазначити, що в основі діяльності майже всіх секторів цього кластеру лежав ефект масштабу, а внаслідок подальшого кооперування підприємств та їх кластеризації власна наукова база вже чітко не прив'язувалася лише до одного заводу, яким би великим він не був.

Реальний характер інтелектуалізації технологічних процесів відображає, на нашу думку, існуючий зараз рівень науковистості. Безумовними лідерами тут є фармацевтика, виробництво офісної техніки, телекомунікаційного обладнання,

наукових інструментів, аерокосмічних апаратів; наближається до них виробництво хімічних речовин, залізничного обладнання та рухомого складу, а також інших транспортних засобів. Решта секторів має середній або ж низький рівень наукоємності, а відтак, кількість зареєстрованих патентів в них є значно нижчою.

Численні спроби виокремити та уніфікувати економіко-юридичну модель захисту інтелектуальних прав в ЄС з огляду на його секторальну структуру далеко не завжди були вдалим, адже в основі такої диференціації мали б лежати як технологічний, так й економічний та правовий зміст, а також врахування країнових та бізнес-інтересів. Значною мірою подолати такі суперечності покликаний так званий принцип метро (рис. 2).

Пропонована модель захисту інтелектуальних прав в ЄС у цілому доволі сильно нагадує схему Брюссельського метро, в якому має місце поєднання різних ліній в межах умовного центру. Ідею такого зображення свого часу запропонував Офіс гармонізації внутрішньої торгівлі ЄС. У пропонованій автором моделі містяться певні відмінності від тих, що існують в Європейському Союзі, які у цілому можна звести до наступних:

- сформоване центричне коло, що доволі симптоматично віддзеркалює циклічність розвитку інтелектуального ринку, котрий охоплює: маркетинг, розвиток, розширення, брендування, створення доданої вартості, ліцензування, поновлення та реєстрацію. Реєстрація, і це дуже добре видно на схемі, є своєрідною «центральною станцією» гармонізованого руху інтелекту, до котрої сходяться всі ідентифіковані на цей час види інтелектуальної власності;

- зміщений ексцентриситет означає, що уніфікація захисту прав інтелектуальної власності та велика підготовча робота патентних служб «обертаються» навколо реєстрації. Попри те, що категорії «торговельні марки», «дизайн», і «патенти» мають різну природу, всім їм притаманна подібна етапність, що включає розроблення новаций, а у двох випадках – ще й експертизу;

- лінія «ліцензування» має дотичну до великого кола модель, що уособлює наступні відправні точки: «дослідження», «колаборацію», «удосконалення», «завершення строку» і «нове ліцензування». Це умовне мале коло насправді означає спрощений варіант ланцюжка інновацій, а «колаборація» – можливість співробітництва з фірмами-конкурентами на певних, як правило, початкових «поверхах» взаємовигідного співробітництва, проте при просуванні далі, шляхи створення кінцевого продукту між конкуруючими фірмами можуть розходитись.

Важливим інструментом об'єктивізації інтелектуальної протекції має стати: формалізація створюваних інтелектуальних продуктів, а також об'єктивність експертизи з боку науковців, патентознавців та фахівців з брендів. Разом з тим економічну об'єктивізацію повного інтелектуального циклу виконуватиме процес створення доданої вартості. Втім, варто зазначити, що основними ризиками при цьому виступають відмови у реєстрації торгової марки або ж у видачі патентів.

Важливим секторальним пріоритетом сучасної інтелектуалізації ЄС є її віртуалізація, яка суттєво впливає на характер трансферу знань, задоволення інформаційного попиту населення, швидке розроблення та переміщення по світу новітніх розробок та патентів. Звичайно, що розвитку Інтернету, насамперед широкополосного, відіграє в цьому

плані провідну роль. Не виключенням у світовій практиці став Європейський Союз, який протягом 2010–2013 рр. фактично здійснив інформаційну революцію в державах-членах. Проте її результати виявилися доволі різними.

Питома вага користувачів мережі Інтернет упродовж 2000–2013 рр. зростала доволі високими темпами і вже наприкінці 2013 р. сягнула 94,8% (Швеція). Разом з тим слід відмітити, що у 2000 р. ця скандинавська країна за питомою вагою користувачів в загальній кількості населення також була першою, але відсоток (45,7%) був удвічі меншим. Значні зміни серед користувачів Інтернет ЄС мали місце в державах Балтії. Їх невелика територія та цінова доступність інформаційних послуг призвела до того, що Литва та Латвія перемістилися з 25-26-го місця в ЄС на 5-е та 12-е відповідно [6].

Натомість така країна, як Італія, значно поступилася своїми початковими перевагами, перемістившись з 10-го місця у 2000 р. на 26-е у 2013 р. Тобто разом з Румунією і Болгарією ці три країни завершують європейський таблоїд віртуального простору ЄС.

Водночас слід відмітити, що в європейській п'ятірці лідерів мало що змінилося. Якщо в 2000 р. у п'ятірку лідерів входили Швеція, Нідерланди, Данія, Фінляндія, Австрія, то в 2013 р. домінуючими державами, за показником користувачів Інтернет, в ЄС були Швеція, Данія, Нідерланди, Люксембург, Фінляндія.

На нашу думку, суттєві зміни в користуванні ресурсами Інтернету в ЄС можуть значно вплинути на секторальну поляризацію господарства. Основними тенденціями подальшої інформатизації суспільства вже найближчим часом можуть стати:

- зростання цифрової нерівності в ЄС, що тягне за собою збільшення технологічної відсталості окремих членів інтеграційного угруповання та масову міграцію інтелекту («відплив розуму») як в межах Європейського економічного простору, так і за його кордони;

- поява домінуючих європейських техноеліт та вибудовування ними нової моделі таксономічної ієрархії, віртуальний характер якої не дозволяє інституціям ЄС суттєво впливати на їхній розвиток, а наднаціональні та національні регулятори залишатимуться, таким чином, поза активних дій;

- високий ступінь інформаційної освіченості суттєво впливає на спеціалізацію країн, принципово змінюючи в ній характер відтворювальних процесів та суспільного життя (характерним прикладом може вважатися Естонія, яка максимально швидко наситила секторальні сфери свого господарства новітніми інформаційними технологіями);

- інформаційна корпоративізація, яка з'єднує за допомогою мережного ресурсу великі ТНК, МСБ, Інтернет-компанії та здійснює наднаціональне, національне та регіональне лобіювання інтересів учасників віртуального угруповання кураторів мереж;

- розширення сфер використання електронного бізнесу, у т. ч. торговельного, яке має найбільший прояв у сфері торгівлі [7].

Серед 162 млн. осіб, що мешкають у Західній Європі, 134 млн. користуються послугами Інтернет, що становить 83% усіх жителів. Це дозволяє їм здійснювати 90 млн. онлайн-покупок. Відтак, традиційна торгівля через супермаркети та вели-

кі універмаги поступово втрачає свою значущість, поступаючись електронній торгівлі та відповідній логістиці задоволення попиту. Перевагами для споживачів цього нового виду бізнес-активності є: швидкість доставки; порівняно невисока ціна, що зумовлена відсутністю численних додаткових витрат компанії; зручністю вибору; можливістю заміни одного виду товару на інший.

Слід відзначити також, що процес інтелектуалізації охоплює не лише секторальні сфери економічної активності, а значні сегменти горизонтальних політик ЄС, в основі яких, на думку Т. Оболенської, Т. Циганкової та В. Чужикова [8], лежить поліструктурна модель регулювання всього інтеграційного угруповання. Разом з тим горизонтальний характер політик Євросоюзу передбачає мультисекторальну взаємодію різних сфер економіки в процесі створення відповідного інтелектуального продукту.

Значні зміни відбуваються й в інших сферах економічної діяльності горизонтального рівня. Зокрема, йдеться про участь інтелектуального капіталу в локалізації і кластеризації інновацій, розвитку глобальних дослідницьких мереж, посиленні

глобальної конкуренції тощо. Важливого значення набуває також стимулювання захисту довкілля за допомогою фіскальних інструментів регулювання.

Висновки і пропозиції. Посилення впливу технологічного розвитку ЄС на його секторальні та горизонтальні політики відбувається насамперед за рахунок подальшої інтелектуалізації виробничих, організаційних та комерційних процесів, в основі яких лежить компліментарний трансфер фінансових ресурсів та інновацій, що здійснюється завдяки селективним інструментам забезпечення ідентифікації, подібності та цінності створюваних інтелектуальних продуктів. У відповідності до нормативних вимог Європейського Союзу інтелектуальні права захищаються по окремим категоріям: патенти, цифрові бібліотеки, географічні ідентифікації, торгові марки, мультитериторіальне ліцензування прав інтелектуальної власності, професійної підготовки, забезпечення виконання прав інтелектуальної власності митними службами тощо. Водночас важливими елементами захищеності в ЄС є авторські права, сферою яких слід вважати креативну діяльність та інтелектуалізацію інноваційної сфери.

Список літератури:

1. Рифкин Дж. Третья промышленная революция: как горизонтальные взаимодействия меняют энергетику, экономику и мир в целом / Дж. Рифкин. – М.: Альпина Нон-фикшн, 2015. – 410 с.
2. Peneder M. The Employment of IT-Personnel / M. Peneder // National Institute Economic Review. – 2003. – April. – P. 74–85.
3. European Commission EU Productivity and Competitiveness: An Industry Perspective. Com. Europe Resume the Catching-up Process? – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2003. – 273 p.
4. Чужиков В., Ильницкий Д., Федирко А. Трансформационные изменения в промышленной структуре Европейского Союза / [В. Чужиков, Д. Ильницкий, А. Федирко] // Экономика Украины. – 2006. – № 6. – С. 85–93.
5. The Intellectual Property Metro. Office for harmonization in the internal Market (Trade marks and designs) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://oami.europa.eu/ohimportal/en/design-definition>.
6. Percentage of individuals using the Internet. Metadata [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tin00099>.
7. Ecommerce Europe [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ecommerce-europe.eu/home>.
8. Obolenska T., Tsygankova T., Chuzhykov V. Polystructural Model of the EU Environmental Policy: An Economic Approach / [T. Obolenska, T. Tsygankova, V. Chuzhykov] // Actual Problems of Economics. – 2015. – № 3 (165). – P. 203–209.

Кардаков О. Ю.

Киевский национальный экономический университет
имени Вадима Гетьмана

ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИЯ СЕКТОРАЛЬНЫХ И ГОРИЗОНТАЛЬНЫХ ПОЛИТИК ЕС

Резюме

Исследован процесс интеллектуализации секторальных и горизонтальных политик ЕС. Определены важные инструменты объективизации интеллектуальной протекции. Проанализированы секторальные приоритеты современной интеллектуализации ЕС. Выделены основные тенденции дальнейшей информатизации общества. Создана авторская модель интеллектуализации секторальных экономик ЕС, и предложена модель защиты интеллектуальных прав в ЕС.

Ключевые слова: интеллектуализация, секторальные и горизонтальные политики, информатизация общества, кластеризация.

Kardakov O. Yu.

Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman

INTELLECTUALIZATION OF SECTORAL AND HORIZONTAL EU POLITICS

The process of sectoral and horizontal EU politics intellectualization were investigated. Important instruments of intellectual protection were determined. Sectoral priorities of modern EU intellectualization were analyzed. Modern tendencies of society informatization were discovered. The author proposed model of EU sectoral economic intellectualization.

Keywords: intellectualization, sectoral and horizontal politics, society informatization, clustering.

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.242

Губарева І. О.

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України

СЦЕНАРНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

У статті наведено структурно-логічну композицію системи економічної безпеки країни. Обґрунтовано необхідність використання сценарного імітаційного моделювання щодо гарантування економічної безпеки України. Розроблено імітаційну модель гарантування економічної безпеки України, яка дозволяє враховувати розвиток її складових: економічної, політичної, соціальної та духовної – і здійснювати вибір важелів державного регулювання на основі розроблених сценаріїв.

Ключові слова: економічна безпека, система економічної безпеки країни, сценарне імітаційне моделювання.

Постановка проблеми. Гарантування економічної безпеки країни – це динамічний процес, який охоплює економічні, політичні, соціальні аспекти, питання демократизації та духовності. В умовах посилення інтеграційних процесів набувають актуальності питання, пов'язані з формуванням комплексу економічної безпеки України, розробкою шляхів протистояння новим зовнішнім та внутрішнім загрозам національним економічним інтересам та подолання впливу деструктивних чинників, таких як гальмування і непослідовність процесу реформування, низька ефективність державного управління та корупція.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формуванню економічної безпеки країни присвячено численні теоретичні дослідження і узагальнення як вітчизняних учених, зокрема таких як О. Барановський, З. Варналій, О. Власюк, В. Геєць, Б. Губський, Б. Данилишин, Я. Жаліло, М. Кизим, В. Ліпкан, В. Мунтіян, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Похилук, В. Предборський, А. Семенченко, Г. Ситник, В. Шлемко, Л. Яремко; так і зарубіжних науковців: Л. Абалкіна, А. Алтухова, Д. Біго, Б. Бузана, К. Баррета, І. Богданова, С. Глазьева, А. Городецького, М. Жука, В. Колу-

пасаєва, Ю. Одума, А. Оцпека, Ж. Солана, В. Сенчагова, Н. Фурса та ін. Водночас досить багато питань потребують подальшої розробки, одним з яких є моделювання щодо гарантування економічної безпеки країни та вибір методів державного регулювання на основі розроблених сценаріїв.

Метою статті є розробка імітаційної моделі гарантування безпеки національної економіки України.

Виклад основного матеріалу. Під системою економічної безпеки країни в дослідженні розуміється комплекс теоретичних підходів і практичних дій, що визначають максимально повний захист національних економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз. Структурно-логічну композицію такої системи зображено на рисунку 1.

Проведені дослідження дозволили визначити, що з метою всебічного управління системою економічної безпеки необхідно використовувати такі її складові: економічну, політичну, соціальну, духовну.

У сучасних умовах нестаціонарного розвитку економіки України важливого значення набуває проблема оцінки та аналізу стратегічних перспектив розвитку. Посилення наявних та виникнення

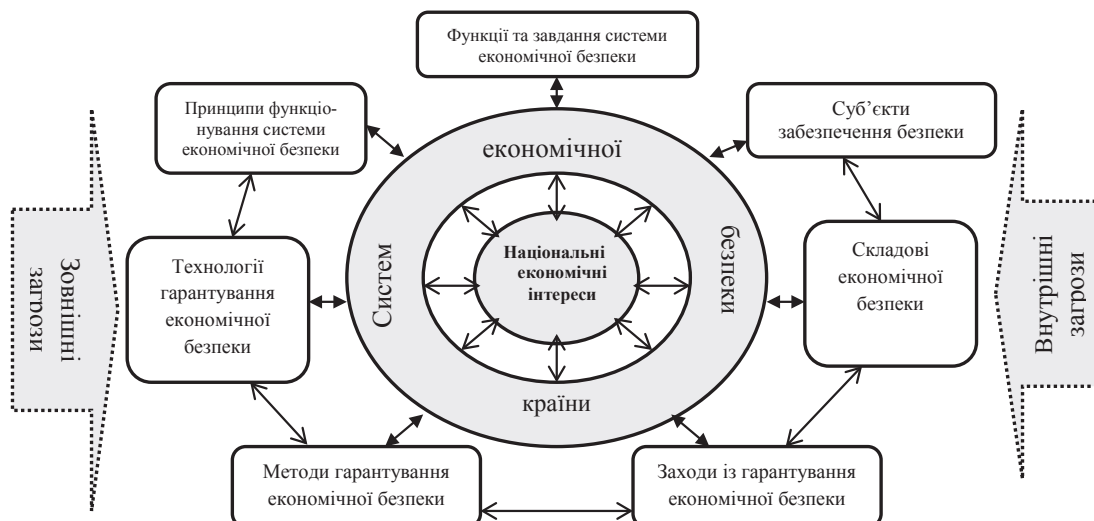


Рис. 1. Модель системи економічної безпеки країни

нових зовнішніх і внутрішніх загроз національним економічним інтересам впливає вплив на рівень економічної безпеки країни. Система гарантування економічної безпеки країни повинна набувати нової якості, збільшуючи можливості щодо формування і реалізації адекватних рішень, що можливо із застосуванням моделювання.

Проблеми макроекономічного моделювання та прогнозування вирішуються у світовій практиці на основі різних підходів.

Першу імітаційну модель світової економіки побудував Дж. Форрестер у 1971 р., це була система нелінійних диференціальних рівнянь. Модель описує світову систему, яка демонструє альтернативні можливості поведінки [1]. Гіпотези, сформульовані Дж. Форрестером, в подальшому більш детально опрацювала група дослідників під керівництвом Д. Медоуза в моделі «Мир-3» [2].

Моделюванням соціально-економічних процесів займалися радянські вчені. Зокрема під керівництвом Н. Моїсєєва в Обчислювальному центрі Академії наук було розроблено модель «Ядерна зима» [3], а в Інституті системного аналізу в 1984 р. підготовлено доповідь «На порозі третього тисячоліття (Глобальні проблеми і процеси розвитку СРСР)», що містила результати моделювання світового розвитку на період 1980–2000 рр. В. Геловані модифікував макромодель системної динаміки Дж. Форрестера і Д. Медоуза, ввівши управляючі дії, що дозволило істотно розширити та вивчити спектр можливих сценаріїв світового розвитку [3].

Заслугує на увагу балансово-економетрична модель К. Михайленко [4], яку було розроблено для прогнозування соціально-економічного розвитку Росії в кварталному форматі на 3–4 роки. Метою моделювання є аналіз наслідків державної

політики та світової кон'юнктури. У моделі за допомогою експериментальних розрахунків для різних сценаріїв здійснюється виявлення способів стимулювання певних факторів зростання.

Макроекономічна модель економіки України була розроблена Центром соціальних та економічних досліджень CASE (Польща) в 1998 р. і уточнювалася в 2000 р. [5].

Отже, проведене дослідження довело, що найбільш універсальним інструментом моделювання макроекономічних процесів є імітаційне моделювання, яке дозволяє вивчити основні закономірності їх функціонування та визначити можливі шляхи розвитку. Для аналізу причинно-наслідкових зв'язків при забезпеченні економічної безпеки країни пропонується використовувати імітаційну модель, яка враховує розвиток її складових: економічної, політичної, соціальної та духовної. Імітаційну модель процесу забезпечення безпеки національної економіки, побудовану на прикладі України, зображено на рисунку 2.

За критерій ефективності процесу гарантування економічної безпеки країни використано інтегральний показник безпеки національної економіки.

Слід зазначити, що на практиці не існує єдиного підходу щодо кількості індикаторів оцінки рівня економічної безпеки країни. З погляду методів та мети аналізу, доступності інформації, частоти аналізу, компетентності фахівців і можливості вживання математичного апарату для обґрунтування висновків, а також з урахуванням підходів авторів [6; 7] та даних міжнародних рейтингів та індексів було сформовано систему часткових показників-індикаторів, що характеризують рівень безпеки національної економіки в економічній, політичній, соціальній та духовній сферах. У нашому дослідженні для оцінювання рівня безпеки національної економіки країн світу були використані значення 122-х міжнародних рейтингів та індексів за 2011–2013 рр., серед яких найбільш відомі: Глобальний індекс конкурентоспроможності (розробник ВЕФ [8]), Індекс сталого розвитку країни (Інститут прикладного системного аналізу НАН і МОН України [9]), Індекс економічної свободи (Американський дослідницький центр «Фонд наследия» (The Heritage Foundation) спільно з газетою The Wall Street Journal [10]), Індекс залучення до міжнародної торгівлі (ВЕФ [11]), Індекс політичної нестабільності (The Economist [12]), Індекс сприйняття корупції (Transparency International) [13], Індекс легкості ведення бізнесу (Світовий Банк спільно з Міжнародною фінансовою корпорацією) [14], Якість державного управління (Світовий банк) [15], Індекс розвитку людського потенціалу (ООН) [16] та ін.

Імітаційна модель процесу гарантування безпеки національної економіки має такі підсистеми: «Економічна складова», «Соціальна складова», «Політична складова» та «Духовна складова». Побудована імітаційна модель дозволяє розраховувати інтегральний показник безпеки національної економіки країни. Блок «Display» використано для виведення результатів розрахунку цього показника. Блок-суматор використано для обчислення добутку виділених суб-

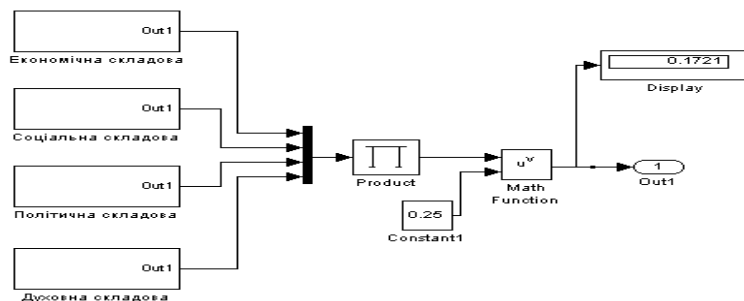


Рис. 2. Імітаційна модель процесу забезпечення економічної безпеки України

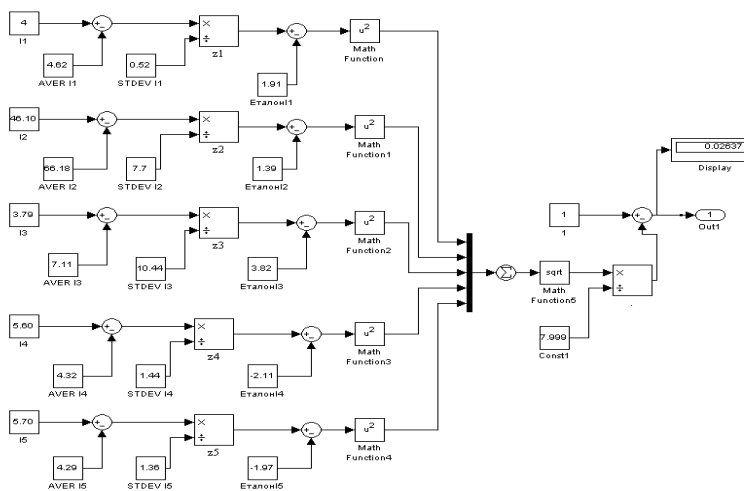


Рис. 3. Підсистема «Економічна складова»

систем. Порт вихідного сигналу із системи Out1 – розраховане значення інтегрального показника безпеки національної економіки України. Блок «Product» використано для перемноження інтегральних показників, що характеризують окремі складові безпеки національної економіки: економічну, соціальну, політичну та духовну. Блок «Constant» використано для знаходження значення інтегрального показника безпеки національної економіки країни. Субсистему «Економічна складова» показано на рисунку 3.

Як бачимо з рисунка 3, субсистема «Економічна складова» передбачає розрахунок інтегрального показника безпеки національної економіки країни, що характеризує економічного компоненту. При побудові субсистеми «Економічна складова» для задання постійних параметрів використано такі блоки-константи: Індекс глобальної конкурентоспроможності [8] – I1, Індекс економічної свободи [10] – I2, Індекс залучення країни у міжнародну торгівлю [11] – I3, Індекс нерівномірності економічного розвитку [9] – I4, Індекс економічної нестабільності [17] – I5. Блок «Display» використано для виведення результатів моделювання. Порт вихідного сигналу із субсистеми «Економічна складова» (Out1) – це розраховане значення інтегрального показника безпеки національної економіки країни, що характеризує економічний компонент. Блоки «AVER1»-«AVER5» використано для відображення середніх значень відповідних індексів, а блоки «STDEV1»-«STDEV5» – для відображення їх середньоквадратичних відхилень. Блоки «Еталон1»-«Еталон5» використано для відображення значень точки еталона.

Для моделювання різних варіантів розвитку складових безпеки національної економіки та

аналізу можливих заходів щодо нейтралізації зовнішніх та внутрішніх загроз найбільш доцільним є використання сценарного підходу. Як зазначив П. Проноза [18], використання сценарного моделювання в макроекономічному аналізі дає можливість своєчасно коригувати стратегічні цілі розвитку при зміні макроекономічних і глобальних тенденцій, вносити зміни в середньострокові та поточні плани.

На основі розробленої імітаційної моделі був проведений аналіз різних сценаріїв розвитку процесу гарантування безпеки національної економіки за її складовими. Метою аналізу різних сценаріїв було визначити найбільш чутливі показники та виявити перспективні сценарії забезпечення безпеки національної економіки.

Отже, у процесі дослідження було побудовано сценарії розвитку процесу гарантування безпеки національної економіки України за трьома прогнозами: оптимістичний (покращення стану управління окремими складовими безпеки національної економіки); базовий (вважатимемо, що всі змінні моделі залишаються незмінними); песимістичний (погіршення стану управління окремими складовими безпеки національної економіки).

Ранги оптимістичних сценаріїв наведено у таблиці 1.

Як бачимо з таблиці 1, пріоритетним серед оптимістичних виявився сценарій одночасного покращення захисту національних інтересів від загроз у всіх сферах безпеки національної економіки: економічній, соціальній, політичній та духовній, але найбільший внесок робить сценарій покращення захисту від загроз в політичній сфері.

Ранги песимістичних сценаріїв розвитку процесу забезпечення економічної безпеки України показано у таблиці 2.

Таблиця 1
Ранги оптимістичних сценаріїв розвитку процесу забезпечення економічної безпеки України

Сценарій	Інтегральний показник безпеки національної економіки країни	Приріст інтегрального показника відносно базового сценарію, %	Ранг сценарію
Сценарій покращення захисту від загроз в економічній, соціальній, політичній, духовній сферах	0,077	61,1	1
Сценарій покращення захисту від загроз у політичній сфері	0,066	39,6	2
Сценарій покращення захисту від загроз у соціальній сфері	0,057	20,5	3
Сценарій покращення захисту від загроз у духовній сфері	0,050	16,3	4
Сценарій покращення захисту від загроз в економічній сфері	0,054	14,4	5

Таблиця 2
Ранги песимістичних сценаріїв розвитку процесу гарантування безпеки національної економіки України

Сценарій	Інтегральний показник безпеки національної економіки країни	Приріст інтегрального показника відносно базового сценарію, %	Ранг сценарію
Сценарій погіршення захисту від загроз в економічній сфері	0,041	-14,4	1
Сценарій погіршення захисту від загроз у духовній сфері	0,040	-16,3	2
Сценарій погіршення захисту від загроз у соціальній сфері	0,038	-20,5	3
Сценарій погіршення захисту від загроз у політичній сфері	0,029	-39,6	4
Сценарій погіршення захисту від загроз в економічній, соціальній, політичній, духовній сферах	0,016	-61,1	5

Таблиця 3
Порівняння кращих сценаріїв забезпечення економічної безпеки України

Сценарій	Інтегральний показник безпеки національної економіки країни	Приріст інтегрального показника відносно базового сценарію, %	Ранг сценарію
Сценарій покращення захисту від загроз у політичній сфері	0,066	39,6	1
Базовий сценарій	0,048	-	2
Сценарій погіршення захисту від загроз в економічній сфері	0,041	-14,4	3

Як бачимо з таблиці 2, пріоритетним серед песимістичних виявився сценарій погіршення захисту від загроз в економічній сфері, реалізація якого спричинить зменшення інтегрального показника на 14,4%. Найгіршим серед песимістичних виявився сценарій одночасного погіршення захисту від загроз у всіх сферах, реалізація якого спричинить зменшення інтегрального показника на 61,1%.

Порівняння кращих сценаріїв гарантування економічної безпеки України наведено в таблиці 3.

Як бачимо з таблиці 3, пріоритетним для гарантування економічної безпеки України виявився сценарій покращення захисту від загроз в політичній сфері.

Висновки. Найбільш універсальним інструментом моделювання у макроекономічних сис-

темах є імітаційне моделювання. Однак у більшості моделей не приділяється належної уваги гарантуванню безпеки національної економіки, не розглядаються сценарії впливу зовнішніх та внутрішніх загроз на її складові. У статті представлено методичний підхід до побудови сценаріїв гарантування економічної безпеки України який, на відміну від наявних, дозволяє враховувати розвиток економічної, політичної, соціальної, духовної складових безпеки національної економіки та здійснювати вибір важелів державного регулювання. Аналіз запропонованих сценаріїв розвитку гарантування безпеки національної економіки України показав, що найбільш перспективним є сценарій покращення захисту від загроз у політичній сфері.

Список літератури:

1. Форрестер Дж. Мировая динамика / Дж. Форрестер. – М.: Наука, 1978. – 168 с.
2. Медоуз Д. Пределы роста. 30 лет спустя: моногр. / Д. Медоуз, Й. Рандерс, Ден. Медоуз. – М.: ИКЦ «Академкнига», 2008. – 342 с.
3. Геловани В.А. СССР и Россия в глобальной системе (1985-2030): результаты глобального моделирования / В.А. Геловани, В.Б. Бритков, С.В. Дубовский. – М.: ЛИБРОКОМ, 2009. – 320 с.
4. Михайленко К.В. Экономико-математическое обеспечение прогнозов социально-экономического развития России на среднесрочную перспективу: автореф. дис. : спец. 08.00.05 / К.В. Михайленко. – М., 2005.
5. Гроницки М. Макроэкономическая модель для Украины [Электронный ресурс] / М. Гроницки, К. Пентка; ред. русс. изд. П. Козаржевский // Исследования и анализ. – Т. 190. – 2000. – Режим доступа: http://www.case-research.eu/upload/publikacija_plik/SA190R.pdf.
6. Іванов Ю.Б. Розвиток регіонів України в умовах формування економіки знань / Ю.Б. Іванов, В.Ф. Тищенко, В.М. Остапенко: моногр. – Х.: ВД «Інжек», 2012. – 240 с.
7. Штаер О.М. Оцінка рівня економічної безпеки банку / О.М. Штаер // Управління розвитком: збірник наукових статей. – Х.: ХНЕУ, 2011. – № 5 (102). – С. 21–23.
8. Глобальный индекс конкурентоспособности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.
9. Індекс сталого розвитку країни. Профілі країн [Електронний ресурс] / Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку. – Режим доступу: <http://wdc.org.ua/uk/services/country-profiles-visualization>.
10. Report Economic Freedom of the World: 2013. Cato Institute. [online] Available at: <http://www.cato.org/pubs/efw/map/index.php>.
11. Global Enabling Trade Report 2012. WEF. [online] Available at: <http://reports.weforum.org/global-enabling-trade-report-2012/>.
12. Political Instability Index 2013/2014. The Economist. [online] Available at: <http://rate1.com.ua/issledovanija-rate1/1078/>.
13. Corruption Perceptions Index 2014. Transparency International. [online] Available at: http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2014.
14. Індекс «Ведення бізнесу» Doing Business [Електронний ресурс] / Doing Business – The World Bank Group. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/Downloads/>.
15. The Worldwide Governance Indicators 2013. The World Bank. [online] Available at: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp>.
16. Human Development Report 2014. [online] Available at: <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-report-2013>.
17. Індекс економічної нестабільності. The Fund for Peace. [online] Available at: <http://ffp.statesindex.org>.
18. Проноза П.В. Патологические кризисные процессы в экономике Украины / П.В. Проноза. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2014. – 286 с.

Губарева И. О.

Научно-исследовательский центр промышленных проблем развития
Национальной академии наук Украины

СЦЕНАРНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

Резюме

В статье представлена структурно-логическая композиция системы экономической безопасности страны. Обоснована необходимость использования сценарного имитационного моделирования в процессе обеспечения экономической безопасности Украины. Разработана имитационная модель обеспечения экономической безопасности Украины, которая позволяет учитывать развитие её компонент: экономической, политической, социальной и духовной, а также осуществлять выбор рычагов государственного регулирования на основе разработанных сценариев.

Ключевые слова: экономическая безопасность, система экономической безопасности страны, сценарное имитационное моделирование.

Gubarieva I. O.

Research Center of Industrial Problems of Development
of the National Academy of Sciences of Ukraine

SCENARIO MODELING TO ENSURE THE ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE

Summary

The article presents a structural and logical formulation of economic security. The necessity of using scenario simulation in the process of ensuring the economic security of Ukraine. A simulation model of ensuring the economic security of Ukraine, which takes into account the development components: economic, political, social and spiritual, as well as to the choice of the levers of state regulation on the basis of the scenarios developed.

Keywords: economic security, economic security system, scenario simulation.

УДК 338.242

Гургула Т. В.

Львівський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ МІСТ В УКРАЇНІ

Досліджено ключові аспекти стратегічного планування розвитку міст України. Сконцентровано увага на важливості програм та проектів, що підтримують розвиток міського життя. Визначено основні проблеми економічного розвитку міст в Україні на шляху запровадження заходів з розвитку територіальної громади, місцевого будівництва та реалізації інфраструктурних проектів. Надаються пропозиції щодо забезпечення належних умов функціонування органів місцевого самоврядування та нормальної життєдіяльності територіальних громад з урахуванням викликів сучасності та передового закордонного досвіду у сфері стратегічного планування.

Ключові слова: стратегічне планування, місто, органи місцевого самоврядування, територіальна громада, життєдіяльність.

Постановка проблеми. Основою життєдіяльності будь-якого адміністративно-територіального утворення завжди буде економічний розвиток, який повинен бути регульованим та спрямованим на підвищення якісного рівня життя населення та зростання його добробуту через економічну складову. Стабільного соціально-економічного розвитку неможливо досягти без застосування такого елементу державного регулювання як стратегічне планування. З огляду на це розробляються стратегії, плани, в яких відображається бачення перспектив розвитку та напрямки роботи влади зі сприяння цьому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематикою стратегічного планування, зокрема на рівні адміністративно-територіальних утворень країни, займалося чимало науковців. Цьому присвятили свої праці А. Вігода, В. Мамонова, В. Осипов, В. Тертичка, І. Санжаровський, М. Кушнір, О. Берданова, Р. Брусак, С. Біла, Я. Жаліло та ін. Міжнародний досвід організації стратегічного планування з позиції регіонального та муніципального менеджменту висвітлюється в дослідженнях Б. Жихаревича, Л. Чайнікової, Л. Лімонова, Н. Бекетова, С. Васильєва, Т. Белкіної, Т. Ускової та ін. На рівні міст проблемою стратегічного плануванням займалися Т. Белкіна [1], В. Вакуленко [2], Б. Грінчель, Н. Костильова [3], Н. Сментина [4] та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Високо оцінюючи результати досліджень, наведених вище авторів, слід констатувати, що в теоретичних та прикладних розробках науковців ще залишається чимало дискусійних питань. Тому проблема вимагає свого подальшого дослідження в контексті саме перегляду наявних

підходів до планування, з урахуванням викликів сучасності та передового закордонного досвіду.

Мета статті. З урахуванням викладеного вище в роботі досліджується загальна специфіка стратегічного планування розвитку міст в Україні на шляху забезпечення належних умов функціонування органів місцевого самоврядування та нормальної життєдіяльності територіальних громад.

Виклад основного матеріалу. Більш ніж двадцять років у нашому суспільстві відбуваються надзвичайно динамічні зміни: це стосується як соціальної поляризації, економічної глобалізації, так і викликів, що ставлять перед нами кліматичні та переломні зміни до кваліфікації суспільства, на яке ці чинники безпосередньо впливають. Протягом усіх останніх 50 років зміни не були такими інтенсивними та багатогранними, як сьогодні. Вони не лише змінюють спосіб життя людей, а також впливають на просторову структуру світової економіки. Особливо після падіння «залізної завіси», а згодом і через світову економічну та фінансову кризу 2008 р. прослідковувалося, наскільки по-різному під впливом цих змін розвиваються різні держави. Географічна близькість країн та національних економік, які кожна по-своєму справляються з цими процесами, суттєво змінює усталену структуру співвідношення сил.

Держави, такі як Німеччина, Нідерланди, Австрія та Швейцарія, скандинавські держави чи Польща протягом минулих років відносно добре впорались з викликами вищезгаданої кризи. У всіх цих країнах є одна схожість: вони або вже децентралізовані, або знаходяться на шляху децентралізації, тож відповідальність за вирішення проблем та прийняття рішень знаходяться на різних рівнях. Такий розподіл компетенції є однією

з основних функцій, які вкладають в інтегровані стратегії розвитку на всіх державних рівнях. Інтегровані стратегії ілюструють просторові наслідки різних сфер політичної діяльності держави [5]. Їхньою метою є ефективніше використання наявних ресурсів, незалежно чи персональних, чи фінансових.

Міста накопичують усі вищезазначені виклики. У містах чи то регіонального, чи то національного, часто і міжнародного обміну, саме в містах передусім виявляються проблеми. Тут виклики стають чіткішими, оскільки, наприклад, завдання у сфері соціальної поляризації, етнічної інтеграції, демографічних чи кліматичних змін потребують негайного і одночасного вирішення. З іншого боку, міста традиційно мають найкращі передумови для вирішення проблем. Вони є місцями інтеграції, «центрального місцем» освіченого суспільства та новаторства, а в типології європейського міста – компактними та багатофункціональними формами поселень, тут існують найкращі можливості для вирішення кліматичних проблем.

Сьогодні місто – складна система з певними політичними, соціальними, правовими законами й принципами функціонування. Воно є центром і відправною точкою життя країни в цілому: розвитку науки, мистецтва, нових технологій, передових ідей, відповідної підготовки кадрів, які будуть затребувані як у місті, так і поза його межами. Міста відіграють об'єднуючу роль у державі. Вони відрізняються не тільки високою концентрацією населення, але й зосередженням капіталу, містким ринком, його розвинутою інфраструктурою, наявністю кваліфікованих кадрів, значним освітнім, культурним, науковим потенціалом.

Більшість європейських держав, сучасне правління США, важливі світові фонди та федерації притримуються позиції, що міста є тим місцем, де можливо протистояти викликам майбутнього. Вони єдині в думці про те, що поняття «місто» охоплює не лише великі мегаполіси, але також передусім середні й малі міста – саме вони можуть забезпечити збалансовану просторову структуру в державах.

Водночас у закордонних країнах немає єдності у підходах щодо стратегічного планування. В одних країнах воно здійснюється на національному рівні і пов'язується з визначенням цільових соціальних орієнтирів (Франція) та пріоритетів (Греція). В інших країнах стратегічні плани розробляються на рівні регіонів, провінцій, сільських районів і слугують основою для локальних поточних планів розподілу бюджетних коштів та контролю над розвитком територій.

Згідно з позицією, що саме міста забезпечують збалансовану просторову структуру в державах, більшість європейських країн розробили програми та моделі, що підтримують розвиток міського життя [6]. На рівні центрального правління з метою досягнення загальнодержавних цілей на муніципальному рівні такі моделі зазвичай передбачають програми співфінансування, часто без інтенсивної фінансової участі міст та громад. Наприклад у Великобританії у 90-х та 2000-х рр. використання таких програм допомогло досягнути надзвичайно великого успіху в сфері ревіталізації міст. А у США було розроблено відповідні програми, що стосувалися передусім будівництва, житлового господарства та соціальних ініціатив. Уже традиційно дуже велика роль відводиться місцевому населенню та ініціативам, малим та середнім підприємствам і громадським організаціям.

Такий інструмент є набагато гнучкішим, аніж програми, які централізовано регулюються. Наприклад, місцеві громадські організації можуть переймати роль «зовнішнього фінансування». Ситуація в американських містах Детройт та Флінт є критичним прикладом того, які проблеми можуть виникнути в кожному місті та громаді, якщо не діяти своєчасно.

Більшість європейських держав, зокрема Німеччина, завдяки федеральній структурі, з самого початку пішла цим шляхом. У німецькій державній системі всі три рівні державного правління (федерація, федеративні землі та комуни) зобов'язуються до регулярного обміну інформацією про виклики і можливості роботи в сфері міського розвитку. Згідно з Конституцією Німеччини та низкою інших спеціалізованих законів, федерація зобов'язується надавати федеративним землям та громадам правові та фінансові інструменти, за допомогою яких міста можуть вирішувати соціальні та економічні проблеми. Така система, з одного боку, є доволі гнучкою, оскільки цілі цих програм щороку наново визначаються у спеціальних договорах між федерацією та 16-а федеративними землями. З іншого боку, програми мають чіткі рамки, оскільки принципи, правила та схеми фінансування цих програм залишаються однаковими та незмінними.

Україні властива власна специфіка стратегічного планування з огляду на сформоване законодавство з цих питань. Наприклад Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» визначає правові, економічні та організаційні засади формування цілісної системи прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку України, окремих галузей економіки та окремих адміністративно-територіальних одиниць як складової частини загальної системи державного регулювання економічного і соціального розвитку держави [7]. Концепцією вдосконалення системи прогнозних і програмних документів з питань соціально-економічного розвитку України від 2006 р. визначена багаторівнева ієрархічна система планування та прогнозування на прикладі «прогнозних і програмних документів, в яких відповідно до соціально-економічних та суспільно-політичних процесів, що відбуваються в державі, з урахуванням впливу зовнішньоекономічних та інших факторів і очікуваних тенденцій визначаються цілі й пріоритети соціально-економічного розвитку та заходи, які необхідно здійснити для їх досягнення [8].

Водночас зауважимо, що в законодавстві навіть немає загального визначення категорії «стратегія», відсутні й вимоги щодо стратегічних планів, а відтак маємо порушення елементарних принципів планування, наприклад недотримання принципу пріоритетності.

Провідна роль у загальному спрямуванні місцевого соціально-економічного розвитку, у визначенні його цілей та завдань належить все ж місцевим органам влади (органам місцевого самоврядування) як колективним представникам інтересів територіальної громади. Саме на них покладено зобов'язання забезпечити збалансований економічний та соціальний розвиток території, ефективно використання природних, трудових, фінансових ресурсів Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні».

Кожне місто – це реактивний двигун, який може вивести нашу країну на нову орбіту роз-

витку. Але для цього потрібні повноваження та відповідні зміни. Основними проблемами економічного розвитку міст в Україні, на наш погляд, є такі:

- не забезпечено значною мірою реалізацію принципів правової, організаційної та матеріально-фінансової самостійності органів місцевого самоврядування, а також судового захисту прав місцевого самоврядування;

- порушено дотримання принципу субсидіарності, згідно з яким з одного боку процес прийняття рішень має бути максимально наближений до громадянина, а з іншого, – орган, який приймає рішення, повинен володіти відповідними ресурсами, щоб забезпечити обсяг і якість послуг, які надаються населенню відповідно до загальнодержавних стандартів;

- не дотримуються принципу повсюдності місцевого самоврядування; спостерігається небезпечний процес обмеження повноважень органів місцевого самоврядування, коли згідно зі світовою практикою владні повноваження органів місцевого самоврядування повинні забезпечувати створення умов для того, щоб 90-95% всіх проблем громадян можна вирішити на рівні територіальної громади;

- відсутнє належне розмежування повноважень як між органами місцевого самоврядування різних рівнів, так і між органами місцевого самоврядування виконавчої влади;

- не здійснюється у відповідному обсязі фінансування делегованих державою повноважень;

- не розроблено законодавчого механізму делегування таких повноважень, а також можливості відмови органів місцевого самоврядування від їх виконання у разі відсутності державного фінансування;

- органи місцевого самоврядування позбавлені можливості розпоряджатися коштами територіальної громади, що знаходяться у державного казначействі;

- значно обмежено повноваження місцевого самоврядування у сфері регулювання містобудівного та архітектурно-будівельного контролю, реєстрації речових прав на нерухоме майно, регулювання питань землекористування, у зв'язку з чим значно ускладнюється впорядкований містобудівний і соціальний розвиток громад;

- значною проблемою для міст та регіонів залишається збереження культурного надбання нації, особливо цінні культурно-історичні пам'ятники архітектури, які сприяють формують ідентичність місцевості та нації, є під загрозою втрати через відсутність державного фінансування та відповідних повноважень в органів місцевого самоврядування;

- існує значний нереалізований потенціал до скорочення споживання енергоресурсів та відповідних витрат бюджету, домогосподарств та інших суб'єктів господарювання на придбання цих енергоресурсів.

За таких умов неможливо взагалі й говорити про якісь заходи з розвитку територіальної громади, місцевого будівництва та реалізації інфраструктурних проектів.

Чинною Конституцією України місцеве самоврядування визначається правом територіальної громади (жителів села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селища та міста) самостійно вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції та законів України [9]. Відповідно до Європейської

хартії місцевого самоврядування, право громадян та участь в управлінні державними справами є одним з демократичних принципів, які поділяють всі держави-члени Ради Європи, і це право найбільш безпосередньо може здійснюватися саме на місцевому рівні.

Для забезпечення належних умов функціонування органів місцевого самоврядування та нормальної життєдіяльності територіальних громад пропонуємо:

1. У процесі подальшого реформування та розвитку місцевого самоврядування сприяти забезпеченню максимального дотримання принципів, визначених Європейською хартією місцевого самоврядування, яка є частиною національного законодавства України, іншими міжнародними договорами та рекомендаціями Ради Європи у сфері місцевої та регіональної демократії.

2. Під час модернізації системи адміністративно-територіального устрою України та адаптації законодавства України до міжнародних стандартів зосередити особливу увагу на створенні ефективних механізмів громадян у прийнятті управлінських рішень.

Необхідно використати досвід Німеччини, яка згідно з Лейпцизькою хартією сталою європейського міста робить ставку на дієвість використання різних політичних підходів. У своїй програмі вона закликає до розробки та узгодження секторальних спеціалізованих програм, наприклад розвитку інфраструктури, соціальної політики та освіти, житлової та екологічної політики. Стратегічні інтегровані концепції слід узгоджувати між собою вже на стадії загальноміського аналізу, а програми розробляти таким чином, щоб їх результати якнайбільше орієнтувалися одна на одну. У просторовому аспекті Лейпцизька хартія ставить вимоги щодо надання особливої підтримки нерозвиненим, складним районам міст, оскільки лише повністю сильні міста можуть добре служити своєму суспільству та державі. Також метою хартії є залучення всіх сторін до розробки стратегії, а саме місцевих рад та адміністрацій, мешканців у містах. Хартія особливо наголошує на необхідності знаходити швидкий шлях від аналізу до реалізації проектів. Сучасний підхід до розвитку міста має бути ефективним – цього можна досягнути шляхом використання різних можливостей вирішення проблеми.

Як в Україні, так і в Німеччині та інших країнах Європи причини розвитку міжмуніципальної співпраці досить подібні. Здебільшого це зростаюче фінансове навантаження на громади та криза у місцевих фінансах, демографічні зміни (у багатьох громадах спостерігається скорочення та старіння населення, що впливає на місцеві доходи), зростаючі вимоги громадян до якості послуг; конкуренція між регіонами (сприяння економічного розвитку та розміщення нових підприємств на території громад).

З огляду на прийнятий у червні 2014 р. Закон України «Про співробітництво територіальних громад» [10], що істотно розширює можливості громад для вирішення ними спільних проблем соціально-економічного розвитку, ознайомлення з досвідом європейських країн, зокрема Німеччини, щодо розвитку міжмуніципального співробітництва, набуває нових перспектив. Тривалий час пріоритетними були комунальні завдання у сферах водозабезпечення, очищення, відведення стічних вод та повноваження з відходами. Це було зумовлено, разом з іншими факторами, наявни-

ми умовами природного середовища та структурою населення. Протягом останніх років до них додалися завдання економічного, соціального та внутрішньо-управлінського напрямку. Це обумовлено, з одного боку, позитивним досвідом, що продемонстрував переваги міжмуніципального співробітництва та поглибив взаємну довіру між громадами. З іншого боку, – тиском, спричиненим зміною умов та обмеженими бюджетами громад. При цьому стимулюючі фінансові програми працюють, але рідко мають вирішальний характер. Продовжує зростати важливість розповсюдження інформації про успішну співпрацю, її принципи роботи та позитивний чи негативний досвід.

Висновки. На підставі проведеного дослідження слід констатувати, що стратегічне планування знайшло своє практичне застосування в Україні, проте процес не позбавлений недоліків. Його основу складає проблема забезпечення належних умов функціонування органів місцевого самоврядування та нормальної життєдіяльності територіальних громад. Розв'язання проблеми вбачається за умов максимального дотримання принципів, визначених Європейською хартією місцевого самоврядування, та зосередженні особливої уваги на створенні ефективних механізмів громадян у прийнятті управлінських рішень.

Список літератури:

1. Белкина Т.Д. Стратегические планы городского развития и инструменты их реализации / Т.Д. Белкина // Проблемы прогнозирования. – 2010. – № 3. – С. 55-72.
2. Вакуленко В.М. Стратегічне планування економічного розвитку великого міста як інструмент підвищення ефективності його управління: автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр.: спец. 25.00.04 «Міське самоврядування» / В.М. Вакуленко. – К., 2003 – 21 с.
3. Гринчель Б.М. Методология и практика городского стратегического планирования / Б.М. Гринчель, Н.Е. Костылева. – СПб.: ИРЭ РАН, 2000. – 88 с.
4. Сментина Н.В. Соціально-економічний розвиток м. Одеса в розрізі стратегічного планування як форми управління розвитком мезосистем / Н.В. Сментина // Проблеми економіки. – 2013. – № 2. – С. 132-137.
5. Primer, A., 2003. Local economic development. Developing and implementing local economic development strategies and action plans. Washington, D.C. 153 p.
6. Trousdale, W., 2003. Strategic planning for local economic development: [the manual]. Volume I: Concepts & Process. UN: Habitat and Ecoplan International Inc. 178 p.
7. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України: Закони України від 23.03.2000 р. № 1602-III // Відомості ВРУ. – 2000. – № 25. – Ст. 195.
8. Концепція вдосконалення системи прогнозних і програмних документів з питань соціально-економічного розвитку України: розпорядження Кабінету Міністрів України від 04.10.2006 р. № 504-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uazakon.com>.
9. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР: тлумачення від 12.04.2012 р.
10. Про співробітництво територіальних громад: Закон України від 17.06.2014 р. № 1508-VII // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2014. – № 34. – Ст. 1167.

Гургула Т. В.

Львовский региональный институт государственного управления

Национальной академии государственного управления при Президенте Украины

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ГОРОДОВ В УКРАИНЕ

Резюме

Исследованы ключевые аспекты стратегического планирования развития городов Украины. Сконцентрировано внимание на важности программ и проектов, поддерживающих развитие городской жизни. Определены основные проблемы экономического развития городов в Украине на пути внедрения мероприятий по развитию территориальной общины, местного строительства и реализации инфраструктурных проектов. Выдвигаются предложения по обеспечению надлежащих условий функционирования органов местного самоуправления и нормальной жизнедеятельности территориальных общин с учетом вызовов современности и передового зарубежного опыта в сфере стратегического планирования.

Ключевые слова: стратегическое планирование, город, органы местного самоуправления, территориальная община, жизнедеятельность.

Gurgula T. V.

Lviv Regional Institute of Public Administration

of National Academy of Public Administration under the President of Ukraine

STRATEGIC PLANNING OF CITIES DEVELOPMENT IN UKRAINE

Summary

The key aspects of strategic planning of cities development in Ukraine are investigated. Author focuses on the importance of programs and projects supporting the development of urban life. The basic problems of economic development of cities in Ukraine are identified on the way of implementing measures for developing local community, local construction and implementation of the infrastructure projects. The article contains proposals for ensuring appropriate conditions for the functioning of local authorities and the normal life of local communities, taking into account the challenges of modernity and advanced foreign experience in strategic planning.

Keywords: strategic planning, city, local authorities, local community, livelihoods.

УДК 334.7

Дмитерко М. О.

Українська академія банківської справи
Національного банку України

МЕТОДОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРІВ: НАПРЯМКИ, ЕТАПИ ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ

Висвітлюється методологія формування кластерів. Автором розглянуто напрямки кластеризації та проаналізовано основні її етапи. Досліджено основні фактори, які впливають на формування кластерів.

Ключові слова: кластер, інновація, кластеризація регіону, системо-утворюючі фактори.

Постановка проблеми. Світовий та вітчизняний досвід реалізації ефективної промислової політики показує, що кластер виступає основою, яка забезпечує промисловий розвиток регіонів та країни в цілому за рахунок підвищення конкурентоспроможності та інноваційності національних підприємств. Але при існуванні поширеної думки щодо доцільності та ефективності процесів кластеризації відсутнє узагальнене визначення поняття «кластер» та основ їх формування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, присвячені застосуванню кластерного підходу до організації регіональної промисловості, а також проблемам формування та функціонування кластерів розглянуті у роботах вітчизняних і зарубіжних вчених: Г. Азоева, А. Асаула, Л. Баумгартена, М. Войнаренка, Б. Гринчеля, Н. Дегтяренко, К. Дудкіної, М. Енрайта, Б. Жихаревича, М. Кітінга, Дж. Клегга, Е. Кролевецького, Е. Леммера, Л. Маркова, Є. Миколаєвої, І. Пилипенко, М. Портера, А. Румянцева, Г. Семенова, С. Соколенка, Дж. Сороса, Д. Стеченка, Р. Фатхутдинова, Т. Хойзера, Т. Цихан та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз робіт зазначених авторів вказує на відсутність цілісної уяви про методологію формування кластерів в Україні.

Метою статті є висвітлення основних моментів, пов'язаних із кластеризацією промисловості регіонів, а саме шляхів та напрямків формування кластерів, основних етапів даного процесу; визначення факторів, що істотно впливають на формування кластерів.

Виклад основного матеріалу. Світовий досвід кластеризації свідчить, що саме формування кластерів сприяє розвитку промисловості як окремих регіонів, так і країни в цілому. Американський вчений М. Портер давав наступне визначення кластерам – це географічно сконцентровані групи взаємопов'язаних компаній у відповідних галузях, а також організацій, таких як інститути, торгові об'єднання тощо. Також, за його думкою, кластер – ефективна просторова форма організації, яка спрощує доступ підприємств до спеціалізованих факторів виробництва, до яких належать обладнання, персонал, бізнес-послуги тощо. Це, в свою чергу, призводить до зниження затрат на імпорт ресурсів, мінімізує потреби в запасах сировини та матеріалів, а також сприяє розвитку допоміжних галузей. Розвинуті кластери включають декілька споріднених галузей, для яких характерно використання споріднених ресурсів, необхідних для виробництва товарів та послуг, таким чином збільшуючи можливості постачальників чи інших посередників.

Значна перевага кластерів також полягає у доступності суспільних благ (державні інвестиції, освітні програми, доступ до ресурсів тощо) та інформації за рахунок взаємозв'язків підприємств за

постачаннями, технологіями та ін. Це дає можливість підприємствам швидше розпізнати тенденції у формуванні споживчого попиту, дізнатися про розвиток технологій та доступність обладнання тощо. При цьому така однорідність середовища, в якому функціонують підприємства – члени кластера, стимулює посилення конкуренції серед них, тим самим підштовхуючи фірми до пошуку нових ідей і можливостей, до розвитку інновацій та ноу-хау [1].

М. Портер вважається основоположником найбільш поширеного визначення поняття «кластер», але в процесі розвитку кластерної теорії виникало чимало авторських трактувань даного поняття. Так, російськими дослідниками питань, пов'язаних із кластерами, є Ж. Мінгальова та С. Ткачова, які визначили кластер, як індустріальний комплекс, що сформований на базі територіальної концентрації спеціальних постачальників, основних виробників та покупців, які сформовані в мережі та пов'язані технологічними та альтернативними секторальному підходу ланцюжками [2]. В. Третяк запропонував таке визначення: кластер – це галузева або географічна концентрація підприємств, яка дозволяє досягти ефекту «зовнішньої економії» за рахунок взаємодії з постачальниками і створення групи вузькоспеціалізованих фірм [3]. Кластер як концентрацію взаємопов'язаних й найбільш ефективних видів економічної діяльності, яку здійснюють конкуруючі фірми, створюючи «золотий перетин» чи «діамант» всієї економічної системи та забезпечуючи конкурентні позиції на галузевому, національному та світовому ринках визначав російський вчений А. Мігранян. О. Юрасова визначила кластер як локалізацію фірм, що входить в основний технологічний ланцюг створення доданої вартості, що забезпечує мультиплікативний ефект розвитку території в цілому [4].

С.М. Гаймалова та В.В. Печаткін визначають кластер як групу географічно та технологічно взаємопов'язаних конкуруючих підприємств та обслуговуючих організацій, що займають чи здатні займати значну долю на внутрішньому та зовнішньому ринках, які об'єдналися з метою випуску та реалізації товарів чи послуг, якість яких відповідає світовим стандартам, засновуючись на постійний інноваційний процес, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємств – учасників кластера [5].

За думкою українського вченого С. Соколенко, кластер – це добровільне об'єднання самостійних юридичних осіб, які зберігають свій автономний юридичний статус, але спільно працюють заради виробництва конкурентоздатної продукції та загальної і особистої економічної вигоди, формуються у певній галузі, пов'язані між собою технологічно і за ознакою географічної близькості [6].

Отже, визначень поняття «кластер» існує дуже багато, які є різними і не універсальними, але

можна виокремити наступні основоположні кластерні характеристики, за допомогою яких визначається типологія кластерів:

- географічна характеристика передбачає побудову просторових кластерів від місцевих до глобальних;
- горизонтальна – більш великий кластер може включати декілька галузей;
- вертикальна характеристика передбачає можливу наявність суміжних етапів виробничого процесу в середині кластера;
- латеральна характеристика полягає у об'єднанні різних секторів, що дозволяє забезпечити економію за рахунок ефекту масштабу;
- технологічна – передбачає об'єднання підприємств галузей, які використовують одну й ту саму технологію;
- фокусна характеристика – підприємства окремого кластера зосереджені навколо одного центра, яким може бути як фірма, так і навчальний заклад чи науково-дослідницький інститут;
- якісна характеристика полягає у якості взаємодії в середині кластера [7].

Сукупність даних властивостей визначає тип функціонуючого кластера. А для об'єднання, яке створюється, важливим є дотримання основних принципів (рис. 1), до яких належать наступні:

- принцип первинності еволюційної спрямованості – полягає у організації взаємодії учасників кластера, а також передбачає формування комплексу керуючих впливів на дане об'єднання;

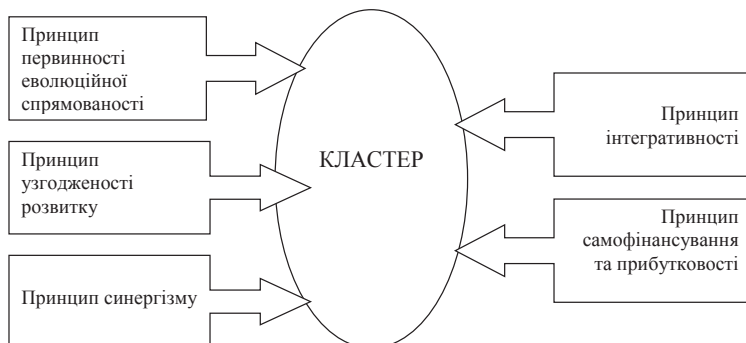


Рис. 1. Принципи формування кластерів

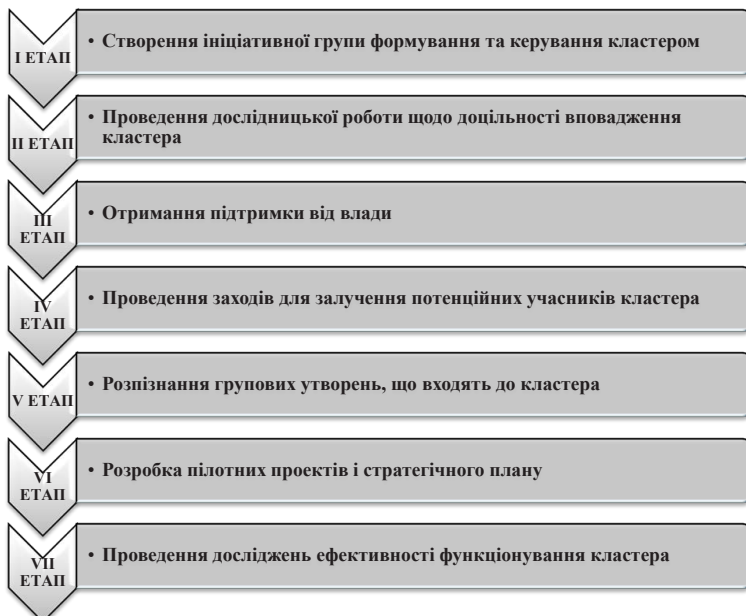


Рис. 2. Основні етапи формування кластерів

– принцип узгодженості розвитку – передбачає успішне функціонування кластера на основі реалізації стратегій розвитку в нестабільних макроекономічних умовах;

– принцип синергізму – полягає у збільшенні соціально-економічних результатів діяльності учасників кластера за рахунок їх співпраці. Даний принцип передбачає спрямованість стратегій розвитку кластерів на досягнення якісно нових властивостей об'єднання, якими як раз і є отримання синергетичного ефекту від взаємодії різного роду учасників кластера (підприємств, фірм, фінансових посередників, інвесторів, високотехнологічних компаній, науково-дослідницьких організацій тощо);

– принцип самофінансування та прибутковості – витікає із основного економічного сенсу функціонування фірм чи підприємств в ринкових умовах і полягає у забезпеченні повного покриття витрат та максимізації прибутку всіх членів кластера;

– принцип інтегративності – передбачає забезпечення достатнього рівня впливу факторів, які визначають потенціал об'єднання [8].

Окрім принципів, на яких має засновуватись формування кластерів, виділяють два визначальні напрямки створення даних об'єднань, а саме:

1) спонтанний напрямок, який передбачає формування кластера під впливом ринкових умов. Такий напрямок є кращим, оскільки його впровадження є ідеальним для реалізації переваг національного ромба і відбувається природним шляхом. Але мінусом даного напрямку вважається великі затрати часу;

2) свідомий напрямок формування кластерів передбачає наявність кластерної ініціативи – скоординовані дії потрійної спіралі (влада, бізнес та освітні організації), спрямовані на стимулювання розвитку регіональних кластерів [9–11].

Формування кластерів можна зобразити як сукупність основних етапів (рис. 2). Така послідовність є характерною для ситуацій, коли кластерна ініціатива належить спіралям «освіта» чи «бізнес», але ж в ідеалі взаємодіяти при формуванні кластера мають і влада, і бізнес, і освітні організації [12; 13].

Першим і найголовнішим етапом кластеризації є формування керуючого органа – ініціативної групи кластера за участю органів місцевого самоврядування, підприємств та фірм, освітніх організацій, центра кластерного розвитку.

Другий етап формування кластера передбачає детальний аналіз соціально-економічного розвитку регіону в інтересах забезпечення об'єктивної оцінки доцільності впровадження кластеризації. Після здійснення аналізу також має бути визначена ступінь впливу зовнішніх факторів на економічний розвиток регіону та окремих учасників кластера [12].

Наступний етап кластеризації полягає у визначенні видів економічної діяльності, на яких спеціалізується регіон і які виступають експортноорієнтованими. Також виокремлюють напрямки інноваційної діяльності, за якими регіон має наявні переваги.

Четвертий етап передбачає виявлення існуючих агломерацій, інноваційно-

активних організацій, науково-дослідних установ, ідентифікують кластерні утворення, оцінюють потенційні умови для формування кластерів. На цьому етапі приймається рішення про формування кластера, враховуючи економічні, соціальні та політичні фактори задля активної підтримки кластерної ініціативи. Також на четвертому етапі формування кластера визначаються інструменти, необхідні для його підтримки, враховується взаємний вплив нових і вже існуючих кластерів, що дозволяє підвищувати ефективність та інноваційність діяльності об'єднань [14].

Наступний, п'ятий, етап здійснюється для розпізнання групових утворень, агломерацій, освітніх організацій тощо, на основі яких відбувається формування кластерів.

Шостий етап – розробка пілотних проектів кластерів, в ході якої здійснюється аналіз ефективності кластеризації регіону, а також оцінюється вплив новостворених кластерів на соціально-економічний розвиток регіону тощо.

Останній етап передбачає формування стратегії розвитку кластера та рішень щодо управління ним. Таким чином, з економічної точки зору формування кластеру – це інвестиційний проект, який має вирішувати загальні для учасників кластера проблеми, посилювати інтеграційні процеси всередині об'єднання, підвищувати конкурентоспроможність, бути інноваційно спрямованим тощо.

На процес формування кластерів впливають як зовнішні (пов'язані із впливом навколишнього середовища та суспільства), так і внутрішні фактори. Зовнішні фактори частіше носять випадковий характер і включають наступні фактори впливу:

- природно-кліматичні фактори: кліматичні, географічні та екологічні умови, наявність та достатність природних ресурсів тощо;
- ресурсні фактори передбачають наявність трудових та матеріальних ресурсів, можливість залучення фінансових ресурсів;
- політичні фактори включають геополітичну обстановку, політичну стабільність, рівень бандитизму тощо;
- соціальні фактори передбачають вплив соціальної напруги, зайнятості населення, демографічні показники тощо;
- ринкові фактори полягають у наявності конкурентів, вибагливих споживачів чи спеціалізованого попиту;

– фактори державного регулювання включають грошово-кредитну політику, бюджетну політику, регіональну політику, сертифікацію продукції, ліцензування та ін.

Внутрішні фактори впливу на формування кластерів визначаються існуючими взаємовідносинами між підприємствами, фірмами та організаціями, які є учасниками кластера. До внутрішніх факторів належать:

- конкурентні зв'язки – даний фактор визначає рівень конкуренції між учасниками кластера;
- коопераційні зв'язки – поділяються на виробничі (характеризують ступінь взаємодії підприємств, що формують ядро кластера, а також лідируючих підприємств з фірмами-посередниками), інноваційні (характеризують ступінь інноваційної активності учасників кластера) та трудові (характеризують взаємодію учасників кластеру у розрізі питання підготовки кваліфікованих кадрів) зв'язки.

Отже, можемо сказати, що кластеризація – достатньо складний та ефективний напрям організації промисловості, спрямований на підвищення конкурентоспроможності та інноваційності окремого регіону, галузі та країни в цілому.

Висновки і пропозиції. Світовий та вітчизняний досвід формування кластерів свідчить, що кластеризація виступає акумулятором розвитку промисловості окремого регіону та країни в цілому, дає змогу ефективно використовувати людські та природні ресурси, державні інвестиції, інформацію, підвищує конкурентоспроможність країни тощо.

Ряд переваг застосування кластерної форми організації промисловості робить все більш актуальним даний тип об'єднання підприємств, фірм, органів державної влади різних рівнів та освітніх і науково-дослідних установ. При цьому існує ряд питань, які потребують деталізації, а саме: основні етапи, принципи та напрямки формування кластерів. Кластеризація налічує сім послідовних кроків: створення ініціативної групи формування кластера, проведення масштабної дослідницької роботи щодо доцільності впровадження кластера, отримання підтримки від влади, проведення заходів по залученню потенційних учасників об'єднання, розпізнання групових утворень – учасників кластера, розробка пілотних проектів та планів розвитку об'єднання, проведення досліджень ефективності функціонування кластера. На реалізацію даного алгоритма впливають різні фактори: зовнішні, що мають ймовірностний характер, та внутрішні.

Список літератури:

1. Porter, M. Competitive Advantage of Nations: [monograph] / M. Porter; Free Press. – New York, 1998. – 896 p. – ISBN 0684841479.
2. Мингалева Ж., Ткачева С. Кластеры и формирование структуры региона / Ж. Мингалева, С. Ткачева // МЭ и МО. – 2000. – № 4. – С. 19–25.
3. Третьяк В.П. Кластеры предприятий / В.П. Третьяк. – Иркутск: Балт. гос. ун-т экономики и права, 2006. – С. 32.
4. Юрасова О.А. К вопросу формирования понятийно-категориального аппарата в кластерной теории / О.А. Юрасова // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2009. – № 11 (61). – С. 129–134.
5. Печаткин В.В., Гаймалова С.М. Теоретические и практические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в регионах России / В.В. Печаткин, С.М. Гаймалова // Проблемы современной экономики. Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2009. – № 3 (31).
6. Соколенко С. Промышленная и территориальная кластеризация как средство реструктуризации / С. Соколенко // Социальные аспекты и финансирование индустриальной реструктуризации: материалы конференции (Москва, 26–27 октября 2003 г.). – М.: Региональный форум, 2003.
7. Куприянов С.А. Кластер как форма организации экономики и современного развития промышленности (теория и методология): [монография] / С.В. Куприянов, Е.А. Стряжкова. – Белгород: изд-во БГТУ, 2007. – 97 с.
8. Анискин Ю.П. Корпоративное управление инновационным развитием: [монография] / Под ред. Ю.П. Анискина. – М.: Омега-Л, 2007. – 411 с.
9. Ферова И.С. Кластерный подход: от концепции к промышленной политике региона: [монография] / И.С. Ферова. – Красноярск: Красноярский гос. ун-т, 2005. – 106 с.

10. Семенова Н.Н. Стимулирование региональных кластеров и обмен знаниями / Н.Н. Семенова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/1020>.
11. Куценко Е.С. Кластеры в экономике: практика выявления. Обобщение зарубежного опыта / Е.С. Куценко // Публикации по кластерным технологиям Подкомитета по развитию субконтрактации и кластерных технологий Торгово-промышленной палаты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.promcluster.ru/index.php/publications-clusters/61-clsineco>.
12. Еськов А.Л., Ковалевская О.С. Разработка методики и формирование механизма управления экономическим кластером / А.Л. Еськов, О.С. Ковалевская // Бизнес информ. – 2010. – № 3 (2). – С. 73–77.
13. Куценко Е.С. Кластеры в экономике: Основы кластерной политики государства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://promcluster.ru/index.php/publications-clusters/63-clsineco3>.
14. Колошин А., Разгуляев К., Тимофеева Ю., Русинов В. Анализ зарубежного опыта повышения отраслевой, региональной и национальной конкурентоспособности на основе развития кластеров / [А. Колошин, К. Разгуляев, Ю. Тимофеева, В. Русинов] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://politanaliz.ru/articles_695.html.

Дмитерко М. А.

Украинская академия банковского дела
Национального банка Украины

МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КЛАСТЕРОВ: НАПРАВЛЕНИЯ, ЭТАПЫ И ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ

Резюме

Представлена методология формирования кластеров. Автором рассмотрены направления кластеризации, а также проанализированы основные ее этапы. Исследованы основные факторы, которые влияют на процесс формирования кластеров.

Ключевые слова: кластер, инновация, кластеризация региона, системообразующие факторы.

Dmiterko M. O.

Ukrainian Academy Of Banking
of the National Bank Of Ukraine

THE METHODOLOGY OF FORMING CLUSTERS: TRENDS, STAGES AND FACTORS OF INFLUENCE

Summary

The article is about the methodology of forming clusters. The author considers the directions of clustering and stages of it. This paper is present us with the main factors that affect on the formation of clusters.

Keywords: the cluster, the innovation, the clustering region, systemically factors.

УДК 338.631.1

Ільницький А. І.

Подільський державний аграрно-технічний університет

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Досліджено теоретичні питання інформаційного забезпечення формування стратегії розвитку сільських територій, а також основні проблеми розвитку сільських територій. Проаналізовано теоретичні дослідження щодо інформаційного забезпечення стратегії розвитку сільських територій, та виділено основні етапи стратегії розвитку сільських поселень.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, стратегія розвитку, нормативна база.

Постановка проблеми. Останнім часом активізувалась суспільна дискусія щодо політики розвитку сільських територій. Це обумовлене як об'єктивним загостренням проблем розвитку сільського середовища, так і тривалим їх ігноруванням владними інституціями. Очевидним є те, що в нових соціально-політичних умовах неможливо відновити розвиток сільських територій лише з допомогою навіть радикального збільшення фінансування чи посилення адміністративних зусиль. Очевидно, що нові обставини вимагають нових концептуальних підходів, інструментів політики та принципів впровадження. Тому завдання дослідження по-

лягає у інформаційному забезпеченні стратегії розвитку сільських територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні П. Друкер наголошує [4], що менеджмент є не тільки «менеджментом бізнесу», і робить висновок, що менеджмент – це специфічний і визначальний атрибут усіх і кожної організації. Звичайно, існують відмінності в менеджменті різних організацій, оскільки місія організації визначає стратегію, а стратегія визначає організаційну структуру.

Але ці відмінності мають скоріше прикладний, ніж принциповий характер. Існує водночас і інша думка, суть якої полягає у тому, що управління бізнесом і урядом подібні в лише деяких неістот-

них моментах. Отже, застосування методології менеджменту в публічному управлінні не може бути спрощеним, і перехід від традиційного управління до менеджменту вимагає досить радикальних змін у методології та технології. Для здійснення такого переходу є усвідомлення відмінностей традиційного управління, стиль якого в Україні закладений ще за часи радянської неконкурентної системи діяльності. В українському місцевому самоврядуванні, що інтенсивно розвивається, застосування підходів менеджменту формує один з провідних напрямів науково-практичної діяльності. Завдання реформування українського місцевого самоврядування змушує трансформувати управлінську психологію в місцеве самоврядування, яке передбачає, що не громадяни існують для органів влади, а місцева влада має слугувати територіальній громаді [8, с. 88].

Ю.О. Лупенко, В.Я. Месель-Веселяка стверджують, що метою стратегії є розвиток сільського господарства як високоефективної конкурентоспроможної на внутрішньому і зовнішньому ринках галузі економіки, що забезпечує продовольчу безпеку держави, виробництво високоякісної сільськогосподарської продукції в обсягах, достатніх для задоволення потреб населення і переробних галузей, та надійну економічну основу соціально-економічного розвитку українського села [6, с. 7–8].

О. Берданова, В. Вакуленко виділяють таке тлумачення стратегічного планування розвитку територіальних громад – це системна технологія обґрунтування та ухвалення найважливіших рішень щодо місцевого розвитку, визначення бажаного майбутнього стану території та способу його досягнення, що базується на аналізі зовнішнього оточення території та її внутрішнього потенціалу і полягає у формуванні узгоджених із територіальною громадою дій, на реалізації яких концентруються зусилля, ресурси основних суб'єктів місцевого самоврядування [2, с. 5].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблемою сьогодення є стратегії розвитку сільської місцевості та його інформаційне забезпечення, яка полягає у створенні сприятливого середовища для зростання добробуту сільського населення забезпечення конкурентоздатності сільських територій та повної реалізації їх економічного потенціалу.

У цьому плані корисним є досвід ЄС, де сільське господарство та розвиток сільської місцевості займають однаково важливе місце в політиці. Так, видатки бюджету ЄС у 2006 р. на сільське господарство становили 53 млрд. євро, або 43% бюджету ЄС. На розвиток сільської місцевості спрямовуються 7,7 млрд. євро, 35 млрд. євро – на прями виплати, і 8,5 млрд. євро – ринкові інтервенції.

Окрім цього, розвиток регіонів здійснюється з фонду єдності (Cohesion) в обсязі 6 млрд. євро, які спрямовуються на екологічні (зокрема, очищення води) та транспортні проекти, (зокрема, щоб менш заможні європейські країни могли відповідати екологічним стандартам та підвищували конкурентоспроможність своїх регіонів за рахунок доступу до головних транспортних сполучень) [1, с. 15].

Метою статті є дослідження основних проблем розвитку сільських територій, доцільне їх обґрунтування та дослідження інформаційного забезпечення формування стратегії розвитку сільських територій.

Виклад основного матеріалу. Передумовою для сталого розвитку України є формування й впровадження виваженої державної політики щодо сіль-

ських територій, особливо в аспекті фінансового забезпечення та інформаційного забезпечення їх соціально-економічного розвитку, узгодженості повноважень і дій органів регіонального, районного управління та місцевого самоврядування, розвитку самоврядних інституцій.

Нова державна регіональна політика має надати динамізму місцевому соціально-економічному розвитку села через більш повне залучення ресурсного потенціалу територій [8, с. 61].

Вирішення означених проблем є можливим тільки за умов поєднання інституційних змін в системі публічної влади саме з реформою адміністративно-територіального устрою України та стратегічного планування сільських територій. Тільки така реформа може упорядкувати наявну систему адміністративно-територіальних одиниць, раціоналізувати їхні межі, забезпечити формування дієздатних територіальних громад [7].

Стратегічне планування здійснюється на основі першочергових завдань, які визначаються сільськими мешканцями. З метою уникнення дублювання розробок, реалізації системних принципів та подолання відомчих бар'єрів планування сільських територій повинно проходити широке громадське обговорення та незалежну експертизу.

Отже, стратегічне планування – важливий інструмент сталого розвитку сільської місцевості [10].

Стратегічне планування передбачає:

- узгодження групових інтересів у суспільстві;
- ідентифікацію наявних ресурсів, а також проблем і потенціалів розвитку території;
- визначення цілей і завдань;
- розробку підходів та напрямів довгострокового розвитку;
- формування програм і проектів.

Стратегія являє собою узагальнену модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей.

Просторове планування територій здійснюється на загальнодержавному, регіональному та місцевому рівнях. Різним об'єктам планування відповідають певні типи містобудівної документації (табл. 1). Таким чином, просторовому плануванню підлягає вся територія держави (національний рівень), території її областей і районів (регіональний рівень), території населених пунктів (місцевий рівень). На кожному рівні вирішуються специфічні завдання, притаманні саме цьому рівню (табл. 1) [2, с. 10].

Таблиця 1

**Співвідношення об'єктів
та видів планування територій**

Об'єкти планування	Види містобудівної документації
Територія України	Генеральна схема планування території України
Території адміністративно-територіальних одиниць регіонального рівня (Автономна Республіка Крим, область, адміністративний район) та їх окремих частин	Схема планування території
Території населених пунктів (місто, селище міського типу, сільське поселення)	Генеральний план населеного пункту
Території районів, мікрорайонів та кварталів у межах населеного пункту	Детальний план території
Території комплексів будинків і споруд	Проект забудови територій

Стратегічний план – це важливий інструмент, що дозволяє:

- ефективно використовувати обмежені ресурси регіону з урахуванням пріоритетних напрямів розвитку;

- підвищити інвестиційний імідж регіону і залучати додаткові інвестиції;
- підвищити конкурентоспроможність регіону;
- підтримувати збільшення прибутковості місцевого бюджету;
- гарантувати сталий розвиток на довгострокову перспективу;
- забезпечити широку підтримку громадськості, так як розробка стратегії здійснюється з залученням місцевого активного населення;
- сформувати тісні взаємозв'язки між жителями міської та сільської місцевості, а також між різними соціально-економічними групами;
- розширити процес інституційних перетворень.

У процесі вироблення стратегічного плану:

- встановлюються і оцінюються внутрішні і зовнішні чинники, які визначають майбутній розвиток регіону, формулюються місія, цілі та завдання розвитку;
- розробляються програми і проекти, а також поточні заходи щодо реалізації стратегічного плану;
- визначаються джерела фінансування, адміністративні важелі реалізації стратегії; розробляється організаційний механізм моніторингу та оцінки здійснення стратегії розвитку;
- уточнюється і корегується законодавча база на регіональному рівні, що дозволяє реалізувати стратегію [10].

Отже, поняття стратегії місцевого розвитку є достатньо багатогранним (рис. 1).

Завчасно спланована реакція території на зміни зовнішнього середовища		З'єднає всі частини місцевого розвитку в єдине ціле	
Засіб досягнення кінцевого результату	СТРАТЕГІЯ місцевого розвитку		Довгостроковий план розвитку території
Результат аналізу сильних і слабких сторін місцевого розвитку			Охоплює всі основні аспекти місцевого розвитку
Забезпечує сумісність усіх планів розвитку території		Дає відповіді на ключові проблеми місцевого розвитку	

Рис. 1. Стратегія місцевого розвитку як багатогранне поняття [2, с. 13]

Для підвищення ефективності галузі (у т.ч. продуктивності та прибутковості) реалізуються програми розвитку. Однак через відсутність інформаційного забезпечення на рівні виробників ефект від цих заходів не завжди є відчутним у масштабах усього сектору.

Реалізація стратегії інформаційного забезпечення агропромислового комплексу і сільського населення України здійснюється шляхом розробки та виконання Державної програми розвитку інформаційного забезпечення аграрного сектору України, яка формується з урахуванням пріоритетних задач стратегії у вигляді комплексних цільових проектів.

Основним джерелом фінансування цільових проектів мають бути державний бюджет та інно-

ваційні фонди. Розробка цільових проектів має бути узгоджена по напрямках інформатизації і забезпечувати поетапну реалізацію основних положень стратегії.

При виконанні проектів необхідно максимально використати потенціал науково-дослідних установ, науково-освітніх закладів, проектно-технологічних та інформаційних організацій у співпраці зі спеціалізованими фірмами та підприємствами, які володіють новітніми інформаційними технологіями, та активно налагоджувати міжнародне співробітництво з питань інформатизації агропромислового комплексу.

Головними організаціями щодо реалізації стратегії визначені: Міністерство аграрної політики України, Державний комітет статистики України, Українська академія аграрних наук, Національний аграрний університет України, Національна асоціація сільськогосподарських дорадчих служб України, Український інститут економічної і науково-технічної інформації, Центральна наукова сільськогосподарська бібліотека, Асоціація фермерів та землевласників України, ВГО «Українська аграрна конфедерація», Національна сільськогосподарська палата України та Всеукраїнський союз сільськогосподарських підприємств.

Для успішної реалізації стратегії всі групи учасників повинні:

- погодити стратегію в цілому;
- забезпечувати високий рівень підтримки її реалізації;
- сформувати інформаційні правила;
- періодично здійснювати моніторинг цільових проектів та здійснювати оцінку змінних інформаційних потреб;
- розробити та впровадити Національну систему сільськогосподарської інформації і знань;

Необхідно зазначити, що реалізація стратегії сільських територій потребує посилення можливостей самих організацій, які займатимуться реалізацією стратегії в частині оцінки інформаційних потреб та адаптації інформації для цільових груп користувачів інформації.

Для організаційної підтримки реалізації стратегії інформаційного забезпечення агропромислового комплексу і сільського населення України створюється Комітет реалізації стратегії.

Інформаційне забезпечення у реалізації стратегії у повній мірі залежить від висококваліфікованих виконавців, тому кадровому забезпеченню, навчанню та підвищенню кваліфікації має бути приділена велика увага. Особливу увагу необхідно приділити підготовці кадрів на регіональному та обласному рівнях. Для вирішення цієї важливої задачі можуть бути використані можливості аграрних вищих навчальних закладів та спеціалізованих інформаційно-навчальних центрів.

Система підготовки, підвищення кваліфікації та дистанційного навчання кадрів для забезпечення реалізації Стратегії інформаційного забезпечення агропромислового комплексу і сільського населення України може бути створена на базі Національного аграрного університету України.

Запровадження навчальної програми з інформаційно-комунікаційного менеджменту у сільському господарстві може допомогти позбутися нестачі кваліфікованих фахівців у цій сфері. Тренінги з широким залученням громадськості необхідні для того, щоб забезпечити відповідність інформації, яка генеруватиметься та поширюватиметься різними групами учасників (дорадчі служби, наукові установи тощо) інформаційним потребам різних

груп користувачів, у тому числі середніх і малих сільськогосподарських підприємств та сільського населення [9].

Створення та реалізація Національної системи аграрних даних і знань буде базуватися на нормативних актах, що регулюють питання щодо інформації, інформаційних технологій, зокрема:

1. Закон України «Про концепцію Національної програми інформатизації» (75/98-ВР, 04.02.1998 р.);

2. Закон України «Про національну програму інформатизації» (74/98-ВР, 04.02.1998 р.);

3. Закон України «Про захист інформації в інформаційних та телекомунікаційних системах» (2800-ІІ, 11.10.2001 р.);

4. Закон України «Про інформацію» (2657-ХІІ, 02.10.1992 р.);

5. Закон України «Про авторське право і суміжні права» (3792-ІІІ, 23.12.1993 р.);

6. Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг» (851-ІV, 22.05.2002 р.);

7. Закон України «Про науково-технічну інформацію» (3322-ХІІ, 25.06.1993 р.);

8. Закон України «Про державну статистику» (2615-ХІІ, 17.09.1992 р.);

9. Закон України «Про електронний цифровий підпис» (852-ІV, 22.05.2003 р.);

10. Закон України «Про сільськогосподарську діяльність» (1807-ІV, 17.06.2004 р.).

Організаційні заходи щодо розробки та реалізації Національної системи сільськогосподарської інформації і знань покладаються на створювані Комітет реалізації стратегії та Навчально-аналітичний центр інформаційного забезпечення агропромислового комплексу.

Висновки і пропозиції. Сталий розвиток територій як процес структурної адаптації, постійний пошук організації місцевої громади, відповідно до власних потреб та викликів середовища, повинен

бути забезпечений перш за все механізмами управління, заснованих на принципах самоорганізації. Реалізацію управління за подібною схемою можна розкрити за декількома взаємопов'язаними проблемними аспектами:

– проблема дефіциту управлінських ресурсів. Для керування розвитком міста необхідні ресурси матеріального, фінансового, інформаційного, організаційно-правового характеру. Способи монопольного управління розвитком локальних соціально-економічних систем вичерпали себе, тому результатом планування повинна бути консолідація необхідного обсягу ресурсів;

– проблема колективного характеру суб'єкту управління – громади міста, навіть в умовах виборності відповідних органів. Тому прийняття стратегічних рішень представляється як фундаментальна проблема колективного вибору [5], складному переплетінню позитивних і негативних впливів, концентрації розмаїття видів соціально-економічної діяльності на обмеженій території;

– проблема прогнозування. Прогнозування розвитку територій в умовах централізованого планування і концентрації ресурсів на державному рівні є більш неоднозначними, а плани – не детальнішими. Прогнозування базується на дослідженні об'єктивних закономірностей соціально-економічних і просторових процесів розвитку сільських територій [3].

Сучасна ситуація управління регіонами, зважаючи на окреслені вищі проблеми, потребує встановлення простору можливостей активного впливу на виявлені об'єктивні тенденції. Тому прогноз виступає системоутворюючим етапом майбутнього плану на основі пошуку потенційних кооперативних ядер сталого розвитку територій та складу його можливих учасників, ресурсно-інструментального забезпечення реалізації прийнятих стратегічних рішень.

Список літератури:

1. Аспекти сільського розвитку. Вісник інституту сільського господарства. – 2007. – № 1–4 (8–9). – 100 с.
2. Берданова О., Вакуленко В. Стратегічне планування місцевого розвитку: [практ. посіб.] / О. Берданова, В. Вакуленко // Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO». – К.: ТОВ «Софія-А», 2012. – 88 с.
3. Вакуленко В.М., Мамонова В.В., Шаров Ю.П. Стратегічне планування на місцевому та регіональному рівнях: [навч. посіб.] / [В.М. Вакуленко, В.В. Мамонова, Ю.П. Шаров]. – Ужгород: Патент, 2004. – 198 с.
4. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: [учеб. пособ.] / П.Ф. Друкер; пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 272 с.
5. Костіков С.В., Черваньов І.Г. Про деякі екологічні аспекти соціально-економічної концепції сталого розвитку / С.В. Костіков, І.Г. Черваньов // Соціальна економіка. – 2003. – № 1. – С. 126–134.
6. Лупенко Ю.О., Месель-Веселяка В.Я. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / Ю.О. Лупенко, В.Я. Месель-Веселяка. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с.
7. Панченко С. Еволюція та можлива перспектива розвитку місцевого самоврядування в Україні / С. Панченко // Матеріали міжнар. наук.-практ. конф.; коорд. центр громад. ініціатив; відп. ред. В. Ковальчук. – Л.: Державність, 2003. – С. 48–52.
8. Сталий розвиток територій: проблеми та шляхи вирішення: матеріали II міжнар. наук.-практ. конф. (Дніпропетровськ, 1 жовтня 2011 р.); за заг. ред. О.Ю. Бобровської. – Д.: ДРІДУ НАДУ, 2011. – 254 с.
9. Стратегія розвитку інформаційного забезпечення АПК і сільського населення України до 2015 року, розроблена фахівцями Міністерства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://studyes.com.ua/raznoe/strateg-ya-rozvitku-informats-ynogo-zabezpechennya-apk-s-lskogo-naselennya-ukra-ni-do-2015-roku.html>.
10. Чепурних Н.В., Новосьолов А.Л., Мерзлов А.В. Регіональний розвиток. Сільська місцевість / [Н.В. Чепурних, А.Л. Новосьолов, А.В. Мерзлов] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cozap.com.ua/text/11060/index-2.html?page=3>.

Ильницкий А. И.

Подольский государственный аграрно-технический университет

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Резюме

Исследованы теоретические вопросы информационного обеспечения формирования стратегии развития сельских территорий, а также основные проблемы развития сельских территорий. Проанализированы теоретические исследования по информационному обеспечению стратегии развития сельских территорий, и выделены основные этапы стратегии развития сельских поселений.

Ключевые слова: информационное обеспечение, стратегия развития, нормативная база.

П'ницький А. І.

Podolsky State Agrarian Technical University

INFORMATION SUPPORT STRATEGY FORMATION OF RURAL AREAS

Summary

Theoretical issues of information support strategy development of rural areas. The basic problems of rural development. Theoretical research on information provision strategies of rural development and highlight the main stages of the development strategy of rural settlements.

Keywords: information system, development strategy, regulatory framework.

УДК 339.5

Іринчина І. Б.

Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

МОДЕРНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТООРІЄНТОВНОГО ЗЕРНОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Досліджено проблематику сучасного експортного розвитку національного ринку зерна. Виокремлено структурні та фінансові проблемні аспекти зернового ринку України. Вивчено досвід державного регулювання аграрного сектора економіки США, Канади і країн ЄС. Запропоновано регуляторні механізми підвищення конкурентоспроможності вітчизняного зерна на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Ключові слова: експортний потенціал, модернізація, національний ринок зерна, Світове господарство, система державного регулювання.

Постановка проблеми. Реалізувати свій могутній економічний потенціал зерновий ринок зможе у тому випадку, якщо держава стане ефективним регулятором процесу відтворення, здатним збалансувати товарні та фінансові потоки в їх безперервному русі між секторами ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Переорієнтація експортних потоків України на нові географічні ринки та зміна форм торгівлі в умовах кризових явищ в межах національної економіки та асиметрії глобальної торговельної системи, вимагають модернізації системи методів та інструментів регулювання зовнішньої торгівлі задля оптимізації експортної діяльності національних суб'єктів, зокрема ринку зерна.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є з'ясування проблематики сучасного експортного розвитку національного ринку зерна й обґрунтування напрямків модернізації регуляторної системи задля сприяння розширенню якісної (прибуткової) та кількісної (географія ринків) присутності України на Світовому ринку зерна.

Виклад основного матеріалу. Світовий ринок зерна динамічно розвивається з усталеною тенденцією високого попиту на хліб як основи харчових

раціонів населення планети. В основі продовольчої проблеми світу закладено нерівномірність рівнів розвитку зернового виробництва та незбалансованість попиту і пропозиції на зерно в різних країнах та регіонах. Використовуючи переваги міжнародного поділу праці, сприятливість агрокліматичних та економічних факторів, виробничі ресурси зерна нагромаджуються в США, Китаї, ЄС, Індії, Бразилії, Україні, Росії. Для України ринок зерна є наявною як порівняльною так і абсолютною перевагою у міжнародній торгівлі. Тому економічне реформування актуалізує перегляд наявних методів та інструментів регулювання експортної та імпоротної діяльності на зерновому ринку. Проведений аналіз проблематики функціонування ринку виявив ряд деформацій, які ми представили у таблиці 1.

Фінансові проблеми є першоджерелом структурних проблем. Так, низький рівень доходності зерновиробників та неузгодженість різноякісних економічних інтересів суб'єктів різних секторів призводить до відмови аграріїв від дороговартісних елеваторних послуг, якісного елітного насіння, післязбиральної доробки власного насіння тощо. В умовах фінансової нестабільності зернового господарства перевага надається позаелева-

торному зберіганню культур, формуванню насінневих потоків та кормовому споживанню зерна у надрах лише аграрного сектору, без взаємодій із суб'єктами суміжних секторів і ринків.

Між фінансовими та структурними проблемами існує зворотний зв'язок і взаємообумовленість. Так, наслідки структурних змін, зокрема, зниження урожайності та якісних параметрів культур, зростання частки фуражного зерна у структурі валового збору та експорту, знижують доходність суб'єктів аграрного сектору зернового ринку, відтак посилюють дію фінансових змін. Відповідно, останні постають як джерелом, так і наслідком структурних змін на зерновому ринку України.

Перервати своєрідний «кругообіг» проблем покликана держава, яка зазнає істотних втрат від їх наслідків, зокрема, від скорочення обсягів виробництва зернопереробних і насінневих підприємств, незбалансованих експортно-імпортних зернових операцій, зростання імпорту готових хлібних виробів та гібридів насіння тощо. Однак недосконалість форм і методів державного втручання замість зменшення проблемних аспектів посилює їх дію, перетворюючись із регулятора в джерело деформацій.

Академік Б.П. Плишевський виділяє за значимістю два джерела, які спричиняють зміни [6]:

- капітал, приватний і акціонерний, стратегія поведінки якого полягає в обмані партнерів, держави і найманих працівників;
- держава, яка ще не виробила механізму ефективної взаємодії влади, бізнесу, форм і методів узгодження в економічній політиці інтересів усього суспільства.

Адаптувавши дане твердження до специфіки зернового ринку України, можна виділити домінуючі джерела деформацій:

- 1) перерозподіл доходів на користь найсильніших суб'єктів ринку – зернотрейдерів, які контролюють 91% культур, реалізованих сільськогосподарськими підприємствами;

- 2) неефективність діючої державної політики на внутрішньому ринку зерна та продуктів його переробки.

Розглянемо детальніше недоліки функціонування механізму державного цінового регулювання:

1. Недосконалість і несвоечасність фінансового забезпечення Аграрного фонду.
2. Низький рівень інтервенційних цін.
3. Обмеженість доступу виробників до участі у форвардних або заставних закупівлях зерна.
4. Відсутність запасів певних зернових культур для їх продажу в періоди стрімкого зростання попиту.
5. Непрозорість розподілу експортних квот між експортерами українського зерна.

Наявність великої кількості недоліків свідчить про обмежений вплив регуляторної політики країни. Головними принципами удосконаленої регуляторної політики повинні стати: цілеспрямованість, системність, наукова обґрунтованість тощо. Узагальнимо напрями удосконалення державної регуляторної політики у таблицю.

Першим етапом реалізації оновленої державної політики, на наш погляд, повинні стати впровадження комплексу заходів щодо зменшення деструктивних проявів структурних і фінансових деформацій. До таких заходів слід віднести, зокрема, створення незалежних регіональних лабораторій якості продукції, посилення державного контролю за тарифною політикою приватних елеваторів, забезпечення ефективного функціонування державного каналу реалізації зерна. На думку А. Алтухова, «в ринкових умовах... зернове господарство зможе нормально функціонувати тільки за ефективної системи збуту зерна» [3]. Відповідно, реформування існуючої непрозорої збутової системи та урізноманітнення каналів реалізації зерна є першочерговим завданням держави на шляху модернізації її політики.

Другий етап реалізації оновленої державної політики передбачає комплекс довгострокових заходів, загальна дія яких орієнтована на реалізацію

Таблиця 1

Структурні та фінансові проблемні аспекти зернового ринку України

Тип	Напрями деформацій	Вплив на розвиток секторів ринку
Фінансові	1. Непропорційність розподілу доходів між секторами ринку	- Зростання витрат держави на підтримку ресурсотворюючих секторів (аграрного та споживчого); - переважаючі інвестиції в розвиток інфраструктурного сектора
	2. Значні цінові різниці між внутрішніми, експортними, імпортними та світовими цінами зернових культур	- Втрати держави від незбалансованих експортно-імпортних операцій: експорту екологічно чистого українського зерна за цінами нижчими світових та імпорту культур за цінами, що перевищують світові ціни зернових культур; - зменшення рентабельності зерновиробників, міжсекторний перерозподіл доходів на користь трейдерів
	3. Низький рівень доходності аграрного сектора	- Просте і звужене відтворення ресурсів; - відсутність інвестиційно-інноваційного оновлення зерновиробництва
Структурні	4. Зменшення взаємодій (товаропотоків) між зерновим та насінневим ринками	- Зниження урожайності культур, скорочення обсягів виробництва оригінального та елітного насіння; - зростання імпорту гібридів культур; - закриття фінансово нестійких малих і середніх насінневих підприємств
	5. Функціонування похідних переробного та споживчого секторів у аграрному секторі зернового ринку	- Моновиробництво експортноорієнтованих зернових культур (наприклад, кукурудзи); - зменшення обсягів зернопереробки, дефіцит власної сировини для її потреб; - імпорт продовольчого зерна, готових продуктів зерно переробки
	6. Істотне скорочення обсягів товаропотоку між аграрним і переробним сектором зернового ринку	- Зниження якості зерна та насінневого матеріалу в суб'єктів аграрного сектору; - зростання частки фуражного зерна у структурі валового збору та експорту; «тінізація» руху зернопотоків, бюджетні втрати
	7. Невідповідність наявних в Україні терміналів зберігання і системи транспортування зерна амбіціям розширення присутності на світовому зерновому ринку	- Уповільнення доставки зерна від продавця до споживача; - погіршення якості зерна; - спекуляції на дефіциті елеваторів; - низька пропускна здатність українських портів

Джерело: розроблено автором на основі даних [7; 8; 9]

економічних інтересів держави на зерновому ринку. Основу цих заходів формує механізм стимулювання виробництва доданої вартості товару на зерновому та суміжних продовольчих ринках.

Окрім удосконалення державної політики регулювання ринку зерна серед факторів які значно посилюватимуть позиції ринку зерна України виділено наступні:

- збільшення забезпечення ринку зерносовищами;
- удосконалення транспортної інфраструктури;
- налагодження взаємодії залізничного транспорту з системою зберігання та портовими потужностями;
- налагодження співпраці між виробниками сільськогосподарської продукції та науковими установами; (сприятиме запровадженню грантових програм підтримки університетських досліджень, спрямованих на вирішення проблем АПК);
- використання досвіду розвинутих країн тощо.

Важливість розвитку ринку зерна як запоруки посилення міжнародної конкурентоспроможності України обумовлюється такими факторами, які можна розглядати як сприятливі [10, с. 30]:

1) загострення світової продовольчої кризи та збільшення виробництва й використання біологічного палива, що обумовлює збільшення потен-

ційного попиту на вітчизняну продукцію та підвищення цін на сільськогосподарську продукцію;

2) для споживання населенням України достатньо лише 30-40% виробленого зерна, решту можна експортувати, саме тому, зокрема, експорт сільськогосподарської продукції становить 20-30% усього експорту України до країн ЄС;

3) зростання попиту у розвинутих країнах на екологічно чисту продукцію (безвикористання генетично модифікованих організмів (ГМО), консервантів, барвників тощо), ціни на яку є вищими на 20-50%; більшість виробленої в Україні сільськогосподарської продукції досі є органічною, що визначає потенціал її експорту на ринки розвинутих країн.

Незважаючи на те, що ситуація на світовому ринку зерна може швидко змінюватися, коли той чи інший фактор починає домінувати, поточна ситуація на ринку є досить вигідною для активізації експорту зернових, причому не тільки для трейдерів, які можуть отримати значні прибутки, але і для виробників сільськогосподарської продукції.

Досвід державного регулювання продовольчого комплексу в Європейських країнах свідчить про принципово нову схему взаємодії держави і господарських суб'єктів. Цей підхід пов'язаний з прямим вирішенням економічних проблем через створення ефективних, прозорих інструментів ре-

Таблиця 2

Напрями модернізації регуляторної політики на зерновому ринку України

Регуляторні заходи	Вплив на розвиток секторів ринку
1. Державний контроль за експортом/імпортом культур. 2. Стимулювання виробництва доданої вартості товару на зерновому ринку. 3. Ефективна діяльність державного зерноекспортера.	РЕАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ ДЕРЖАВИ - Збільшення доходів держави від експорту; - зменшення необґрунтованих цінових різниць; - нарощування обсягів кормового споживання зерна, зменшення імпорту м'ясних субпродуктів; - переорієнтація продовольчого експорту з зерна на продукти його переробки; - активізація інвестиційно-інноваційної діяльності в ресурсотворюючих аграрному і споживчому секторах зернового ринку
2.1. Створення незалежних регіональних лабораторій якості продукції. 2.2. Державний контроль за тарифною політикою приватних елеваторів. 2.3. Часткова компенсація витрат аграріїв на придбання елітного насіння.	ЗМЕНШЕННЯ СТРУКТУРНИХ ПРОБЛЕМ - Зростання обсягів товаропотоку між аграрним і переробним секторами зернового ринку; - зменшення обсягів зернопотоку в похідних секторах у межах аграрного сектору; - зростання товаропотоків між ринками зерна та насіння (елітного і репродукційного) підвищення якісних параметрів зерна; - зростання доходів аграріїв за рахунок реалізації зерна у пікові цінові періоди за об'єктивними цінами, що відповідають якості культур; - розвиток вітчизняної селекції та насінництва
1. Підвищення рівня мінімальних інтервенційних цін зерна до ринкових. 2. Висока платіжна дисципліна Аграрного фонду. 3. Спрощення доступу виробників до участі в державних закупівлях.	ЗМЕНШЕННЯ ФІНАНСОВИХ ПРОБЛЕМ - Урізноманітнення збутових каналів; - переорієнтація частини зернопотоків із домінуючих непрозорих «інших» каналів реалізації до організованих каналів, зокрема державного; - зростання рентабельності зерновиробництва, забезпечення його розширеного відтворення; - подолання залежності аграріїв від моносонічних цін зернотрейдерів

Джерело: розроблено автором на основі [2; 3]

Таблиця 3

Основні заходи державного регулювання аграрного сектора економіки США, Канади і країн Європейського економічного співтовариства

Країни	Заходи державного регулювання аграрного сектора економіки
	Ринкового спрямування
США	- компенсації за 1 га посівних площ, виведених з обігу; - підтримка цін для стабілізації доходів фермерів; - пільгові кредити на укрупнення підприємств; - підтримка методів обробітку ґрунту, що незначно впливають на навколишнє середовище за допомогою компенсаційних платежів
Канада	- підтримка цін для стабілізації прибутків фермерів, подібна до США; - страхування доходу фермерів; – державна гарантія відшкодування страхових платежів у визначених розмірах.
Країни ЄЕС	- компенсація за 1 га посівних площ виведених з обігу; - використання квот по м'ясу, молоку, цукру і тютюну; - підтримка цін на маслинову олію і тверді сорти пшениці

Джерело: розроблено автором

гулювання. Державні заходи щодо регулювання аграрного сектора економіки в розвинутих країнах північної Америки та Європи мають не тільки ринкове спрямування (підтримка чи обмеження попиту і пропозиції), вони також мають на меті викликати структурні зрушення у разі необхідності збалансування внутрішньо- та міжгалузевого розподілу (табл. 3).

Головною проблемою сучасного розвитку аграрного сектора економіки в багатьох країнах та зокрема в Україні є неефективність обміну між промисловістю і сільським господарством, що отримала назву «диспаритет цін».

У розвинутих країнах ця проблема найчастіше вирішується шляхом державного регулювання цін. Найпоширенішими серед різноманітних механізмів регулювання цін на сільськогосподарську продукцію є такі:

- створення буферних запасів (держава закуповує сільськогосподарську продукцію, якщо ціни на неї занадто низькі, і відправляє на ринок створені запаси при підвищенні цін. Цей механізм не має прямого впливу на ціну, він лише призводить до уцілювання вершин коливань цін в обох напрямках);

- закупівля з метою підтримки цін на сільськогосподарську продукцію (держава або цілком припиняє продаж продукції на внутрішньому ринку, або зводить його до мінімуму, тим самим забезпечуючи фермерам довготермінові високі ціни. Водночас використання цього механізму може призвести до збільшення державних запасів, що інколи потребує фізичного знищення продукції);

- субсидування експорту з метою підтримки високих цін на внутрішньому ринку (застосування цього механізму має декілька негативних наслідків: високі споживчі ціни, бюджетні витрати для країни, що запровадила цей механізм, зниження рівня світових цін і, як наслідок, виникнення напруги між окремими країнами – найбільшими експортерами певного виду продовольчої сировини);

- обмеження імпорту продовольства (цей механізм, як і попередній, спрямований на підтримку високих цін на внутрішньому ринку, що, з одного боку, сприяє збільшенню пропозиції, а з іншого – призводить до скорочення попиту. Значний розрив між пропозицією та попитом на внутрішньому ринку викликає необхідність застосування попереднього механізму з усіма його негативними наслідками);

- компенсаційні платежі (застосовуються за необхідності підтримки попиту на продукцію сільськогосподарського виробництва. Виробники отримують з бюджету прямі компенсаційні платежі у разі суттєвого падіння ринкових цін, що дозволяє їм утримувати відповідний рівень рентабельності виробництва).

Особливістю регулювання цін на сільськогосподарську продукцію країнах з ринковою економікою є встановлення мінімального граничного рівня для ринкових цін, нижче якого вони не можуть опускатися. Для цього використовуються два основних інструменти – підтоварні кредити та пряма державна закупівля продукції.

У розвинутих країнах регулювання цін на аграрну продукцію і фермерських прибутків передбачає організацію спостереження за динамікою низки економічних показників, у числі яких:

- витрати виробництва по групах спеціалізованих господарств (у країнах ЄС) чи по видах виробництва (у США);

- паритет цін на засоби виробництва для сільського господарства і на сільськогосподарську продукцію;

- прибутковість ферм і галузей виробництва, а також усього сільського господарства [42].

У низці випадків по окремих специфічних товарах, наприклад молоку, важливо підтримати середньодобовий рівень постачання і споживання, у зв'язку з чим регулюванню піддаються як оптові, так і роздрібні ціни. Подібний державний механізм підтримки цін є надзвичайно дорогим і звичайно складає значну частину державного бюджету розвинутих країн чи тих міжнародних організацій, які займаються подібного роду регулюванням.

Крім використання непрямих економічних важелів, окремі держави також застосовують заходи прямого втручання у виробництво з метою його обмеження (введення квотування на виробництво окремих видів продукції). Це можуть бути заходи прямого втручання: забій корів за умови надвиробництва молока і молочних продуктів, викорчування виноградників і садів в умовах надвиробництва ординарного вина і деяких видів фруктів з відповідною компенсацією виробникам прогнозованих втрат.

З іншого боку, з метою стимулювання розвитку виробництва застосовуються прямі державні субсидії по землевпорядженню, природоохоронних заходах, господарському будівництву, придбанню деяких окремих видів засобів виробництва, а також підтримка за державний рахунок сільськогосподарської науки, служби сільськогосподарської пропаганди, освоєння нової техніки і технологій.

Підсумовуючи, варто зазначити, що адаптаційний механізм підвищення конкурентоспроможності українського зерна на внутрішньому та зовнішньому ринках необхідно орієнтувати на реалізацію невикористаних конкурентних переваг вітчизняної агропродукції, поклавши в його основу такі принципи:

- системний розвиток всіх параметрів конкурентоспроможності зернових культур, а не домінування окремих складових (зокрема, економічних);

- збалансування різноспрямованих економічних інтересів виробників, експортерів та держави в процесі забезпечення та використання конкурентного потенціалу українського зернового ринку;

- реалізація певних конкурентних переваг українського зерна на світовому ринку не повинна знижувати конкурентоспроможність вітчизняних зерновиробників та їх продукції на внутрішньому ринку.

Висновки і пропозиції. Враховуючи наведені принципи та як узагальнення всього розглянутого матеріалу, до складових механізму підвищення конкурентоспроможності вітчизняного зерна на внутрішньому та зовнішньому ринках можна віднести такі організаційно-економічні регуляторні заходи:

- стимулювання національного виробництва високоякісних продовольчих зернових культур. Стимулюючими інструментами можуть бути використані як нові (наприклад, дотації та «класність» зерна), так і вже діючі дотаційні системи; важливо при цьому забезпечити доступність, прозорість та справедливість розподілу дотацій між товаровиробниками;

- цінова підтримка зерновиробників шляхом підвищення ефективності діючого механізму державного цінового регулювання. Так, прове-

дення держзакупівель зерна не за мінімальними, а за ринковими цінами сприятиме подоланню залежності аграріїв від монополістичної ціни зернотрейдерів, зростанню рентабельності зерновиробництва, інвестицій у його якісний інноваційний розвиток;

– спрямування товарних потоків зерна із непрозорих каналів реалізації до організованих збутових систем, зокрема, оптових ринків сільськогосподарської продукції. Створення мережі оптових ринків сільськогосподарської продукції сприятиме справедливому ціноутворенню, подоланню інформаційної асиметрії ринку, збільшенню обсягів товаропотоків між аграрними та переробними секторами внутрішнього ринку зерна, становленню рівноправних економічних відносин між суб'єктами даних секторів;

– посилення державного контролю за процесом визначення «класності» зерна на елеваторах шляхом створення та забезпечення функціонуван-

ня регіональних незалежних лабораторій якості зернових культур;

– посилення державного контролю за експортно-імпортними операціями на зерновому ринку України; стимулювання тих експортерів українського зерна, які забезпечують конкурентоспроможність продукції на світовому ринку не за рахунок демпінгових цін, а завдяки її високій якості, екологічній чистоті та безпеці, за рахунок розвитку системи логістики;

– підвищення якості зернозберігаючих послуг, їх сертифікація відповідно до вимог міжнародних стандартів;

– вдосконалення діючих національних стандартів якості зернових культур з урахуванням досвіду стандартизації провідних зернових держав, їх гармонізації з міжнародними нормами та стандартами;

– стимулювання впровадження екологічно чистих технологій у зерновому господарстві, створення ринку екологічно чистої аграрної продукції.

Список літератури:

1. Закон України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
2. Братерский М.В. Экономические инструменты внешней политики и политические риски / М.В. Братерский. – М.: Изд. дом Гос. ун-та Высшей школы экономики, 2010. – 231 с.
3. Дружко В. В Євросоюзі нашому зерну ввімкнули червоне світло / В. Дружко // Пропозиція. – 2010. – № 11. – С. 13-20.
4. Кузнецова І. Яка ж роль відведена Україні в світовому виробництві та експорті зерна / І. Кузнецова // Зерно і хліб. – 2012. – № 2. – С. 3-6.
5. Ортін Г.В. Особливості та тенденції зернового ринку України / Г.В. Ортін // Держава і регіони. – 2007. – № 2. – С. 173-176.
6. Поточна кон'юнктура і прогноз ринків с. -г. продукції та продовольства в Україні на 2014/15 маркетинговий рік. – Вип. 18. – 50 с.
7. Притула Н.М. Сучасний ринок зерна в Україні / Н.М. Притула // Держава і регіони. – 2008. – № 1. – С. 137-140.
8. Рослинництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Стан та перспективи системи зберігання зерна в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://beetlekill.com.ua/systema.php>.
10. Украине нужна единая программа развития как мирового экспортера зерна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apk-inform.com/ru/exclusive/topic/1009322>.
11. Чужиков В.І. Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія: [монографія] / В.І. Чужиков. – К.: КНЕУ, 2008. – 272 с.

Иринчина И. Б.

Киевский национальный экономический университет
имени Вадима Гетьмана

МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКСПОРТНООРИЕНТИРОВАННОГО ЗЕРНОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

Резюме

Исследованы проблемы современного экспортного развития национального зернового рынка. Выделены структурные и финансовые проблемные аспекты зернового рынка Украины. Изучен опыт государственного регулирования аграрного сектора экономики США, Канады, стран ЕС. Предложены механизмы регулирования для повышения уровня конкурентоспособности национального зерна на внутреннем и внешнем рынках.

Ключевые слова: Мировое хозяйство, модернизация, национальный зерновой рынок, система государственного регулирования, экспортный потенциал.

Irynychyna I. B.

Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman

MODERNIZATION OF THE SYSTEM OF STATE REGULATION OF EXPORT-ORIENTED GRAIN MARKET OF UKRAINE

Summary

Advanced research of problems in export development of National grain market. Article is devoted to the analysis of the conditions of formation of the competitive position of Ukraine on the world grain market. Description of Experience state-owned regulation of the agricultural sector of the economy US, Canada, EC. Proposed ways of their solution and strengthen the competitive position of Ukraine.

Keywords: competitive position, modernization, problems, national grain market, regulation, world grain market.

УДК 332.025.12:330.131.5

Коваленко Є. В.

Сумський державний університет

ЕВОЛЮЦІЯ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У БІЗНЕСІ ЯК ВІДОБРАЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ МАКРОРІВНЯ

Досліджено процес еволюційного розвитку соціальної відповідальності бізнесу на тлі соціально-економічних процесів національного і світового рівнів. Виявлено причини розвитку корпоративної соціальної відповідальності та її складові. Досліджено феномен становлення соціальної відповідальності як внесок бізнесових структур у сталий розвиток суспільства. Також соціальну відповідальність розглянуто як основу розбудови довгострокових відносин підприємницького сектору із суспільством на прикладі європейських країн.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, держава, суспільство, прибуток, соціальні ініціативи.

Постановка проблеми. Корпоративна соціальна відповідальність перетворилася на добре обґрунтований і бізнес-орієнтований підхід, націлений на вирішення проблем сталого розвитку. Світ бізнесу стає все більш свідомим щодо своєї відповідальності за розв'язання соціальних і екологічних проблем нашого часу. В останні десятиліття з'явилася значна кількість організацій, які працюють над поширенням ідеї соціальної відповідальності, і низка наукових концепцій, так чи інакше пов'язаних з ідеєю корпоративної соціальної відповідальності. Разом з цим неможливо сказати, що існує єдине розуміння КСВ, так як існує безліч визначень і обґрунтувань у абсолютно різних галузях знань. Тому, з метою розуміння суті дискусії навколо КСВ та її контексту, важливим є дослідження історичного розвитку бізнес відповідальності у політичній та економічній перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Корпоративна соціальна відповідальність як концепція, присвячена дослідженню взаємовідносин і відповідальності бізнесу перед суспільством, має довгу історію. Соціальна відповідальність бізнесу поєднує кілька напрямів наукових досліджень, зокрема економічну теорію, політичні науки, менеджмент, соціологію та філософію. Важливий внесок у дослідження розвитку і регулювання соціальної відповідальності бізнесу зробили такі вчені, як М. Альбер, Г. Боуен, Дж. Грейсон, К. Девіс, А. Матіс, П. Дракер, А. Карр, А. Керолл, Ф. Котлер, М. Крамер, К. Левін, М. Портер, М. Фрідмен, Р. Фрімен, Ф. Хайск та інші. Важливий внесок у розробку теоретико-прикладних аспектів соціально-відповідальної поведінки підприємств зробили такі вітчизняні вчені, як: В. Геєць, О. Грішнова, Г. Захарчин, А. Колот, Н. Супрун, О. Харчишина, А. Чухно та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим недостатньо дослідженими залишаються теоретико-методологічні проблеми формування соціальної відповідальності бізнесу у системі економіки держави. Це питання є особливо важливим з огляду на те, що в Україні, на відміну від більшості країн світу, відсутній державний механізм управління соціальною відповідальністю. У зв'язку з цим надзвичайно важливо дослідити процес та закономірності еволюційного розвитку соціальної відповідальності бізнесу на тлі соціально-економічних процесів національного рівня на прикладі європейських країн.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є систематизація наукових поглядів на процес і закономірності розвитку соціальної відповідальності

бізнесу з урахуванням соціально-економічних процесів макrorівня.

Виклад основного матеріалу. Взаємовідносини між бізнесом і суспільством і розвиток на цій основі підприємницької відповідальності можна прослідкувати протягом багатьох століть. Це ускладнює пошук точки відліку для порівняння із сучасними теоріями і сприйняттям концепції КСВ. Разом з тим глибокий історичний аналіз розвитку КСВ є важливим, так як розширює розуміння предмету дискусії. Основні підходи у теорії і практиці КСВ сформувалися за період останніх 200 років [1, с. 4]. За цей час сталися значні зміни у політичних і економічних реаліях, що суттєво вплинуло на баланс влади між основними складовими суспільства. Уряди, бізнес і громадянське суспільство стикаються із змінами у можливостях, ризиках і відповідальності.

Переважаючим підходом до розуміння відповідальності бізнесу до середини ХХ століття було зобов'язання створювати прибуток для своїх власників (ціна або спосіб одержання прибутку не мали жодного значення). Наприклад, А. Карр вважав, що бізнесова відповідальність полягає у створенні вигоди за будь-яку ціну [2]. Повна відсутність державного втручання у приватний сектор видається дивною у сучасних умовах, але в період початку індустріальної революції це було звичним явищем. Пізніше уряди різних країн почали встановлювати певні рамки для діяльності бізнесу, результатом яких стало державне регулювання економічної, соціальної та екологічної відповідальності учасників економічних відносин. Проте ще до початку ХІХ століття економічні, політичні і соціальні права найманих працівників залишались у зародковому стані. З середини ХІХ століття під тиском суспільства відбувається поступовий розвиток прав і свобод найманого персоналу, усвідомлення ролі і відповідальності бізнесу у суспільстві суттєво змінюється. У результаті формується сучасне розуміння соціальної відповідальності бізнесу, яке стає провідною концепцією у теорії і практиці сталого розвитку як на мікро-, так і на макrorівні.

Перші приклади запровадження відповідальності бізнесу можна знайти ще у ХVІІІ-ХІХ ст. Наприклад, Quaker Lead Company будувала міста в Англії для своїх робітників, школи та бібліотеки для сімей [3], а New Lanark добровільно зменшила робочий день до 10,5 годин замість прийнятих 13 і 14, ввела медичне та пенсійне страхування, покращила будинки для працівників [4, с. 34-45]. У Нідерландах підприємці Д. Гелдерман та В. Сторк створювали медичні фонди, фонди для вдів та си-

ріт, а Ж. ван Маркен платив своїм працівникам набагато більшу зарплату, ніж це було прийнято, відкривав дитсадки та школи, бібліотеки з читальним залами, кооперативні магазини, рекреаційні зали і навіть створив щотижневу газету саме для працівників своєї компанії [5, с. 24-25]. В Україні піонерами соціальної відповідальності і меценатства були родини Терещенків і Харитоненків.

Проте згадані вище приклади були поодинокими випадками. На початку XIX ст. питання здоров'я, навколишнього середовища та освіти не були пріоритетними. У результаті безвідповідального ставлення власників підприємств до питань безпеки, здоров'я та соціального розвитку найманих працівників почали поступово виникати робітничі організації та партії, які набули особливої популярності у Німеччині. Процес запровадження соціальних законів розпочався на початку XIX ст., але був доволі повільним. Наприклад, Німеччині знадобилося 14 років для того, щоб остаточно ввести в дію закон, який забороняв наймати на роботу дітей молодших 14 років. Протягом 1880-х років були запроваджені такі закони як: закон про медичне страхування (1883), закон про фінансову безпеку випадкових жертв (1884), а також закон про фінансову безпеку старших та немічних людей. Та навіть усі ці закони не дуже покращили життя робітників.

Аналіз праць вчених з досліджуваної проблематики дозволяє виокремити такі основні причини розвитку КСВ: складнощі у пошуку і утриманні досвідчених працівників; необхідність пошуку важелів, які б мінімізували негативний вплив політичних й економічних суспільних збурень на життя компанії і настрої робітників; релігійні мотиви, які зобов'язували власників наглядати за своїми робітниками і забезпечувати їх усіма необхідними базовими потребами [6, с. 71-74; 7, с. 17]. Усі ці три причини мотивували власників бізнесу надавати своїм найманим працівникам певні додаткові блага та брати участь у житті громади.

Ранні наукові версії бізнесових зобов'язань (щодо соціальних зобов'язань корпорацій, соціального аудиту, використання податків для зменшення забруднювальних викидів) з'являються тільки на початку XX ст. Також у першій половині XX ст. було створено цілу низку міжнародних організацій, які займалися окремими соціальними питаннями.

Після завершення другої світової війни ідеї соціальної відповідальності почали активно розвиватись. Важливою публікацією у цьому напрямі була монографія Г. Боуена «Соціальні зобов'язання бізнесмена» (1953), яка започаткувала не тільки появу наукової літератури з проблеми відповідальності бізнесу, але й окрему наукову школу.

Корпоративна соціальна відповідальність як об'єкт наукових досліджень набула актуальності у 1960-х роках. У цей час знову з'явився інтерес до соціальних та екологічних проблем, що знайшло свій вираз у створенні низки міжнародних організацій з проблем захисту навколишнього середовища. Саме у цей період науковці почали чітко наголошувати, що відповідальність бізнесу є значно ширшою, ніж виконання законів і одержання прибутку. Зокрема, корпорації мають цікавитись політичними процесами, добробутом громади, задоволеністю найманих працівників та усього суспільства. Бізнес починає сприйматися як важлива складова суспільства, нарівні з громадою і окремим громадянином. Такий підхід поступово поглиблює поняття соціальної відповідальності біз-

несу, відокремлює таких два напрями як зовнішня і внутрішня відповідальність. Це закладає основи для розвитку таких течій у складі концепції КСВ, як соціальна відповідність вимогам, бізнес етика, теорія стейкхолдерів, які отримали широкий розвиток упродовж наступних десятиліть.

У 1970-х роках відбулася подальша формалізація КСВ та підсилення її екологічної складової. У цей період з'являються розробки щодо застосування соціальних індикаторів (зменшення забруднень, умови найму та кар'єрного зростання, якість робочого життя, участь у розбудові міст та ін.) у процесі визначення власниками бізнесу напрямку соціальної активності; класифікації зобов'язань підприємств на три складові: внутрішнє коло – суто економічні функції, середнє коло – економічні функції, які також впливають на соціальну сферу, і зовнішнє коло – зобов'язання, які знаходяться все ще в аморфному стані і впливають на покращення соціального середовища; збільшується увага науковців і практиків до захисту прав меншин і жінок; вирішення екологічних питань виходить на принципово новий рівень.

У 1980-х роках науковці почали звертати увагу не тільки на КСВ, але і на такі речі, як корпоративна соціальна відповідність вимогам, бізнес етика і теорія/менеджмент стейкхолдерів. У цей період низка науковців (Т. Джонс, П. Дракер, Ф. Кочран) запропонували використовувати процесний підхід у дослідженнях КСВ, акцентували увагу на використанні соціально відповідальних практик, а також вивчали зв'язок між рівнем соціальної відповідальності фірми та її фінансовими результатами.

У 1980-х сталась низка серйозних екологічних катастроф, спричинених діяльністю бізнес-структур (аварія на хімічному заводі у Бхопалі, Індія, 1984; аварія на Чорнобильській АЕС, Україна, 1986; витік нафти з танкера Ексон Валдез біля берегів Аляски, США, 1989). Усі ці негативні події спричинили активізацію міжнародного екологічного руху, укріплення позицій міжнародних екологічних організацій та посилення ролі екологічної складової у КСВ [8].

Також наприкінці 1980-х–початку 1990-х років можна спостерігати тенденцію приватизації багатьох функцій держави (публічний транспорт, освіта, охорона здоров'я) у європейських країнах та Японії. Це пояснюється нездатністю урядів вирішувати виниклі проблеми. Уряди зрозуміли, що світ став складним і пряма регуляція не може вирішити усіх проблем через їх масштабність та складність. Бізнес, недержавні організації та споживачі були визнані суспільством як рівноправні учасники процесу прийняття рішень щодо важливих проблем на місцевому, державному та глобальному рівнях. Тому розпочався рух за пошук шляхів співпраці приватного сектору з урядовим з метою вирішити назрілі проблеми, і концепції сталого розвитку і соціальної відповідальності бізнесу якнайкраще відповідали економічним і політичним реаліям часу.

У 1990-х рр. дослідження корпоративної соціальної відповідальності значно поглиблюються, а сфери практичного застосування теоретичних розробок суттєво розширюються, що сприяє появі таких напрямів як соціальна продуктивність та корпоративне громадянство. На цьому етапі корпоративна соціальна відповідальність стає об'єктом уваги у політичних процесах, важливим економічним інструментом для забезпечення регулювання на регіональному, національному та

глобальному рівні. Так, прийнята в 1992 р. конференцією ООН з питань зовнішнього середовища і розвитку Програма 21 містила численні згадування про відповідальність, етичний менеджмент, роль бізнесу у суспільстві. В цей час значний інтерес до корпоративної соціальної відповідальності як до інструменту політико-економічного регулювання проявляється як в окремих європейських країнах (Нідерланди, Данія, Німеччина), так і на рівні Європейського Союзу в цілому.

На зміну вертикальним і командним методам вирішення соціально-економічних проблем приходять нові, суть яких полягає у тому, що саморегулювання бізнесу і спільне регулювання з урядом у вирішенні екологічних питань є більш ефективним, ніж заходи, які здійснюються урядом самостійно. Така горизонтальна політика була введена в Канаді, в Данії, Сполучених штатах, Німеччині, Нідерландах, Австралії, Франції.

Основною причиною бурхливого розвитку концепції відповідальності бізнесу починаючи з 1990-х стала глобалізація, яка полегшила мультинаціональним корпораціям доступ на усі національні ринки. Зменшення незалежності країн призвело до того, що урядам стало доволі важко керувати макроекономікою, тому роль міжнародних політичних та економічних організацій значно посилилась. Результатом стала поява низки міжнародних стандартів соціальної відповідальності, розробка засад національної політики у сфері корпоративної соціальної відповідальності у порядку денний міжнародних організацій, збільшення фінансування досліджень з питань корпоративної соціальної відповідальності за рахунок державних та недержавних джерел. Внаслідок посилення тиску громадськості щодо підвищення підприємницької відповідальності бізнес зайняв проактивну позицію: КСВ перетворилась на інструмент забезпечення підвищених суспільних очікувань і спосіб захисту корпоративної репутації і бренду.

Як результат, саме у 1990-х відбувається остаточна зміна концепції КСВ і формування її сучасного розуміння: якщо у попередні десятиліття відповідальним вважали підприємство, яке робило певні пожертвування та здійснювало окремі етичні ініціативи, то наприкінці XX ст. з'явилась чітка вимога докорінної зміни бізнес-поведінки з метою покращення екологічного, економічного і соціального результату діяльності компанії. Сучасна концепція КСВ забезпечила мультинаціональні корпорації інструментами, які стали дієвими у боротьбі із складними викликами сьогодення.

На початку XXI ст. найбільш дієвим чинником розвитку КСВ стала активізація боротьби окремих споживачів та їх об'єднань за свої права та за етику ведення бізнесу. Така діяльність споживачів знайшла свій вираз у проведенні масштабних бойкотів відносно мультинаціональних компаній (наприклад, Shell, Nestle, Nike), які проводили безвідповідальний бізнес в цілому, щодо окремих продуктів або географічних регіонів. Ці бойкоти вперше в історії показали, що організована діяльність пересічних людей може змусити компанії змінювати свою поведінку і сідати за стіл переговорів. Результати бойкотування також показали іншим компаніям, до яких великих збитків і втрат іміджу може призвести неетичне ведення бізнесу, і наскільки ефективною є розробка стратегії КСВ для забезпечення стратегічного розвитку підпри-

ємства. Успішність таких глобальних акцій призвела до того, що споживачі на регіональному та місцевому рівні шляхом бойкоту або інших акцій протесту все активніше спонукають підприємства поводитись етично.

На початку XXI ст. були здійснені також важливі ініціативи Європейського Союзу у сфері розвитку КСВ. Наприклад, публікація Green Paper для роз'яснення позиції Єврокомісії у сфері КСВ (2001 р.), проведення Єврокомісією Форуму мультистейкхолдерів з питань КСВ (2002 р.). Документ Green Paper покликаний спонукати до дебатів щодо таких питань: розвиток КСВ, роль Євросоюзу у розвитку КСВ, створення партнерств між стейкхолдерами. Також документ Green Paper презентує сучасне погляд Єврокомісії щодо КСВ в Європі, закладає основу для концептуалізації КСВ на основі визнання трьох її важливих складових: люди (соціальні проблеми), планета (екологія) і прибуток (економіка). Також Єврокомісія дала чітке сучасне визначення змісту КСВ: «це концепція, у рамках якої компанія добровільно приймає рішення зробити свій внесок для покращення суспільства і очищення навколишнього середовища» [9, с. 7]. Важливою рекомендацією Green Paper була інтеграція питань КСВ у сферу вищого управління компаніями (раніше діяльність з КСВ належала до компетенції нижньої ланки управління і не носила системного характеру).

У цей же час активна дискусія велася (і продовжується дотепер) щодо добровільного характеру КСВ. У результаті зусиль недержавних організацій та Європарламенту була розроблена рекомендація щодо обов'язкового звітування компаніями про ведення відповідального бізнесу за трьома складовими: соціальною, економічною та екологічною. У той же час Єврокомісія продовжує відстоювати свободу бізнесу у сфері запровадження КСВ і наполягає, що ця діяльність має проводитись з урахуванням таких принципів, як: добровільність, прозорість, створення цінності, збалансування трьох складових КСВ, відповідність діючим міжнародним угодам та інструментам. Використання останнього принципу є найбільш проблематичним, так як застосування міжнародного права може призвести до встановлення мінімальних стандартів корпоративної поведінки [10].

Форум мультистейкхолдерів щодо КСВ, який закінчився у 2004 році, слугував платформою для обміну досвідом найкращих практик і підкреслення головних проблем. Учасники форуму, до якого входили роботодавці, наймані працівники, споживачі, політики, встановили загальний для ЄС підхід до КСВ і визначили ділянки, які потребують додаткової уваги з боку європейських структур. Таке було прийнято Європейську хартію фундаментальних прав, яка чітко визначила важливі цінності Європейського Союзу. Європейські ініціативи з питань КСВ були підтримані багатьма міжнародними організаціями з питань КСВ та організаціями, які займаються окремими соціальними або екологічними проблемами.

Початок XXI ст. засвідчив також загальносвітову зацікавленість у розвитку соціальної відповідальності бізнесу і важливість забезпечення сталого розвитку, внаслідок чого відбувся запуск Ініціативи з глобальної звітності (GRI), Глобального договору ООН (UN Global Compact), OECD Рекомендація для мультинаціональних підприємств. Вважаємо, що усі європейські та загальносвітові ініціативи щодо формалізації і актуалізації КСВ свідчать, що відповідальна діяльність бізнесу не

може ґрунтуватись на лише добровільних засадах, а потребує певного регулювання ззовні – як з боку окремих стейкхолдерів, так і держави. Це дасть можливість створити загальні умови для усіх учасників суспільних відносин і надати більше гарантій зацікавленим сторонам.

Контент-аналіз свідчить, що розвиток концепції соціальної відповідальності бізнесу знаходиться у тісному взаємозв'язку із соціальними, політичними та економічними процесами на рівні національних економік та у світовому масштабі. Значний вплив на формування концепції КСВ справляє також проблема забруднення навколишнього середовища. Також на розвиток «соціальної відповідальності бізнесу, її масштаби значний вплив справляє циклічність розвитку економіки» [11].

Висновки і пропозиції. Отже, посилення тенденцій прагнень суспільства до регулювання корпоративної соціальної поведінки сприяло появі низки течій і теорій КСВ, еволюції розуміння соціальної відповідальності бізнесу, створенню міжнародних стандартів і різноманітних інструментів державного регулювання, були розроблені основи державної політики у сфері

відповідальності бізнесу. Також підприємства почали використовувати КСВ як обов'язкову складову стратегічного управління, яка сприяє підвищенню ефективності бізнесу і його сталому розвитку.

Якщо на ранніх етапах розвитку відповідальності бізнесу основними чинниками цього процесу були складнощі у пошуку і утриманні досвідчених працівників, необхідність пошуку важелів, які б мінімізували негативний вплив політичних й економічних суспільних збурень на життя компанії і настрої робітників, релігійні мотиви, які зобов'язували власників наглядати за своїми робітниками і забезпечувати їх усіма необхідними базовими потребами, то в останні десятиліття на перший план виходять такі фактори як загострення екологічних проблем, глобалізація та активізація громадських рухів споживачів.

Подальші дослідження з даної проблематики необхідно проводити у напрямі вивчення зарубіжного досвіду державного регулювання соціальної відповідальності бізнесу з метою пошуку інструментів, які будуть найбільш дієвими в умовах України.

Список літератури:

1. Mathis A. Corporate social responsibility and public policy-making: perspectives, instruments, and consequences. – Twente, 2008.
2. Carr A. Is Business Bluffing Ethical? In: Rae et al. (eds). Beyond Integrity: A Judeo-Christian Approach to Business Ethics. – Zondervan Publishing House: Michigan, 1996.
3. Raistrick P. Two Centuries of Industrial Welfare: The London (Quaker) Lead Company, 1692 – 1905. – Mooreland Publishing Company, 1988.
4. Reitz R. Paul Tillich and New Harmony. – Evangelisches Verlagswerk Stuttgart: Stuttgart, 1970.
5. Sociaal-Economische Raad, Corporate Social Responsibility: A Dutch Approach. – Koninklijke Van Gorcum BV: ssen, 2001.
6. Micklethwait J., Wooldridge A. The Company: A Short History of a Revolutionary Idea. – The Modern Library: ew York, 2003.
7. Bakan J. The Corporation: The Pathological Pursuit of Profit and Power. – Constable: London, 2005.
8. Харчишина О.В. Corporate social responsibility of SMEs [Електронний ресурс] / О.В. Харчишина // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2014_2_58.pdf.
9. European Commission. Green Paper: Promoting a European framework for corporate social responsibility. – Office for Official Publications of the European Communities: Luxembourg, 2001.
10. Lux J., Thorsen S., Meisling A. The European Initiatives/Corporate Social Responsibility. The Corporate Governance of the 21st Century. – Kluwer Law International: The Hague, 2005.
11. Царик І.М. Регулятивні інструменти посилення соціальної відповідальності бізнесу в системі національної економіки: автореф. дис. ... к-та екон. наук: 08.00.03 / І.М. Царик; Черніг. держ ін-т ек. та упр-ня. – Чернігів, 2011. – 23 с.

Коваленко Е. В.

Сумский государственный университет

ЭВОЛЮЦИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В БИЗНЕСЕ

КАК ОТОБРАЖЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ МАКРОУРОВНЯ

Резюме

Исследован процесс эволюционного развития социальной ответственности бизнеса на фоне социально-экономических процессов национального и мирового уровней. Выявлены причины развития корпоративной социальной ответственности и ее составляющие. Исследован феномен становления социальной ответственности как вклада бизнес структур в устойчивое развитие общества. Также социальная ответственность рассмотрена как основа построения долгосрочных отношений предпринимательского сектора с обществом на примере европейских стран.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, государство, общество, прибыль, социальные инициативы.

Kovalenko Y. V.
Sumy State University

EVOLUTION OF BUSINESS RESPONSIBILITY AS A REFLECTION OF SOCIAL AND ECONOMIC PROCESSES ON THE MACRO LEVEL

Summary

The theoretical aspects of the process of evolutionary development of the social responsibility of business were studied against the backdrop of social and economic processes of national and global levels. The causes of the development of corporate social responsibility and its components were founded. The phenomenon of the formation of social responsibility as a contribution to businesses in the sustainable development of society was investigated. It is also considered a social responsibility as the basis of building long-term relationships with the public business sector on the example of European countries.

Keywords: corporate social responsibility, state, society, profit, social initiatives.

УДК 656.61.003(042)

Колегаев И. М.
Одесская национальная морская академия

РАЗВИТИЕ МОРСКОГО ТРАНСПОРТА УКРАИНЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Морской транспортный комплекс мировой экономической системы, развиваясь как саморегулируемая подсистема, находится в жесткой зависимости от динамики глобальных социально-экономических отношений. С одной стороны, выделяются чисто коммерческие задачи судоходных компаний, а с другой, принципиальным становится достижение адекватности состояния международных экономических отношений, экологического равновесия и устойчивости развития морского транспортного комплекса. Эффективность его развития и функционирования предопределяется нормализацией инвестиционной и функциональной деятельности. В этом процессе из-за существенного влияния внешних факторов сложным остается выбор параметров развития национального флота. Они должны обеспечивать транспортную независимость внешней торговли и соответствовать основным характеристикам конкурентного противостояния. Именно последнее ограничивает выход развивающихся стран в статус морских. Отдельные судоходные компании не могут формировать общее восприятие глобального рынка морской торговли.

Ключевые слова: параметры морского транспорта, конкурентные ограничения, эффективность развития, сбалансированность стояния.

Постановка проблемы. Рыночная ориентация хозяйства Украины на принципах смешанной экономической системы с социальной ориентацией с учетом развития международной транспортной интеграции обуславливает необходимость решения ряда сложных задач. Международные принципы обеспечения транспортной безопасности национальных грузовладельцев и устойчивости транзитных сообщений предопределяют проблемы укрепления судоходных компаний, оперирующих под государственным флагом независимо от формы собственности. Для условий Украины особое значение представляет участие в функционировании Евро-азиатского транспортного коридора (TRACECA), отражающего характер оптимизации маршрутов доставки товаров внешней торговли.

Центральной задачей при приоритетной реакции на внешние ограничения стоимости капитальных активов судоходной компании и ее текущих затрат становится оптимизация дохода. Поэтому в качестве стратегии устойчивого позиционирования в течение отдельных этапов жизненного цикла флота следует рассматривать сверхконкурентное качество обслуживания грузопотоков. При полном соответствии потенциала и организации судоходства требованиям безопасности. Именно эти характеристики и определяют требования к пределу экономичности перевозочного процесса.

Стандартная ситуация развития международных экономических отношений предопределяется соотношением абсолютных или сравнительных преимуществ [1, с. 41], вследствие чего формиру-

ется дифференциация капиталоемкости и трудоемкости производства. В отношении же морской индустрии этот принцип определенным образом деформируется. При достаточно низкой трудоемкости реальный экспорт капитала в страны с низким экономическим потенциалом основан на принципах минимизации налогового бремени. Именно на этом принципе и формируется конкурентная экономическая устойчивость большинства судоходных брендов.

В то же время уровень поддержания национального торгового флота определенным образом связан с характером экспорта ведущими странами капитала и производственной деятельности в страны третьего мира [2, с. 55]. Это, в частности, достаточно четко прослеживается в экономической политике Германии и в системе поддержки национального торгового флота.

Источником нормативности [3, с. 74] состояния любого национального или рыночного сегмента глобального торгового судоходства является характеристика текущей фазы экономического цикла и институциональные международные регуляторы. При этом международные организации не ориентируются на коммерческие результаты судовладельцев, поэтому предпринимательские регуляторы действуют на горизонтальном уровне и сверху вниз. Приоритетом становятся международные конвенции, положения которых выступают в форме критериальных ограничений. Именно они наряду с предпринимательскими принципами формируют и ограничивают параметры провозной

способности в процессе нарастания объемов мировой морской торговли.

Анализ состояния проблемы и ее решения. Для достижения эффективности управления факторами формирования параметрами судоходного рынка и достижения конкурентных преимуществ необходимо уточнение их сущности. При формировании и оценке экономического результата инновационных решений в статье рассматриваются такие проекты, которые реализуются впервые и содержат новые технические, организационные и менеджерские решения, обеспечивающие положительное изменение комплекса производственно-экономических и социально-экологических показателей.

Особое место в системе управления адекватностью имеет администрирование и стандартизация в системе торгового судоходства в пределах Международных морских организаций и законодательства ряда стран, особенно Евросоюза. В связи с этим существуют препятствия для мореплавания судов по техническим, навигационным и квалификационным требованиям по вопросам взаимного признания судовых удостоверений.

Сложные, переломные периоды в развитии глобального и локального торгового судоходства обусловили возникновение принципиально новых способов, технологии и организации перевозочного процесса. Последнее двадцатилетие в мировом торговом судоходстве сформировался основной принцип обслуживания грузопотоков на основе конкурентного технико-экономического уровня специализированных судов.

Вопросам систематизации принципов и закономерностей развития основных составляющих глобальной морской транспортной индустрии посвящено достаточно исследований [4, с. 28; 5, с. 31; 6, с. 75], тем не менее, периодические трансформационные процессы в системе рынка морской торговли требуют постоянного уточнения особенностей позиционирования судоходных компаний. Среди **нерешенных проблем эффективного развития морского транспорта Украины** выделяется отсутствие системного подхода к концентрации

усилий со стороны государственных интересов. В этих условиях национальные судовладельческие компании оказываются не защищенными от проявления несистемных рисков.

Постановка задачи и цели статьи. Неравномерная динамичность развития подсистем морского транспорта и усиление конкурентного противостояния среди морских государств предопределяет задачи достижения фрахтовой независимости в структуре международного разделения труда. В этом аспекте **основной целью статьи** рассматривается уточнение принципов удержания позиций судоходными компаниями в сегментах с динамичными процессами приращения производственного потенциала торгового флота.

Основной материал. Принципиальное значение в системе управления параметрами устойчивости и выбора проекта дальнейшего развития судоходной компании является оценка технико-экономического уровня предприятия, который бы обеспечил в течение расчетного этапа жизненного цикла эффективную конкурентоспособность. В качестве исходных вариантов решения могут приниматься, во-первых, аналогичные по значению транспортные средства, используемые другими участниками данного сегмента фрахтового рынка, и обеспечивающие устойчивое преимущество владельцам. Во-вторых, принципиально новые инновационные решения, доступные по уровню капиталоемкости. В-третьих, варианты технико-экономических и организационных решений, обеспечивающие при сравнительной ресурсоемкости сохранение позиции по масштабным показателям и экономичности относительно среднего уровня параметров данного сегмента рынка морской торговли.

Одним из основных положений адаптации морских транспортных предприятий к изменяющимся условиям является сбалансированность естественно-монопольного и потенциально-конкурентного сегмента рынка морской торговли. К последнему относится сегмента обработки грузовых и пассажирских потоков. Вследствие реформирования портового комплекса страны следует различать чисто коммерческие структуры, структуры, ориентированные на безопасность функциональной деятельности и структуры, ориентированные на соблюдение общенациональных интересов и, прежде всего, гарантий инвестиционной деятельности [7, с. 67].

Принципиальное значение в торговом судоходстве занимает характер отношений в режиме работы любых операторов рынка морской торговли. Главным становится обеспечение равных экономико-правовых условий функционирования флота любого флага, соблюдающего международные стандарты, положения международных институциональных организаций и ограничения, вытекающие из соотношения основных параметров рынка [8, с. 85].

Морская транспортная индустрия с позиции государственных интересов должна развиваться на принципах комплексности. При этом государственная политика должна концентрироваться вокруг проблемы безопасности, наряду с другими общесистемными подразделениями национальной экономики. Этим предопределяется масштаб стандартизации, институционализации и админи-



Рис. 1. Этапы и условия формирования конкурентной капитальной ценности судоходной компании

стрирования на базе национальных и международных положений экономического роста и правовых отношений в глобальном рынке морской торговли.

На этом уровне можно сформировать равноправные отношения в системе международной экономики и глобальной морской транспортной индустрии. При этом необходимо учитывать принцип устойчивой тенденции роста всех видов цен с конца XIX века. Экономические кризисы после великой депрессии фактически не приводили к последующему обвалу цен. И на фрахтовом рынке, несмотря на резкое снижение тарифных и чартерных ставок при превышении провозной способности параметров грузопотоков, формируется в последующем компенсационный период для судоходных компаний. Эту особенность следует учитывать в системе принятия инвестиционных и управленческих решений.

Однако необходима разработка инструментария, который бы в достаточно надежном приближении отражал характер будущего изменения транспортных тарифов. Поэтому при формировании бизнес-проекта необходимо учитывать два условия: вложение дополнительных финансовых средств и реализация оригинальных идей в формировании интермодальных транспортных коридоров, плодотворных TRACECA. Особое внимание должно быть обращено на обслуживание грузопотоков Восток – Запад с учетом концентрации внимания Китая на возрождении «Шелкового пути», способного изменить загрузку ряда торговых портов.

Кроме того, в глобальной экономике формируются две устойчивых тенденции: концентрация интеллектуального и финансового потенциала любых регионов в системе ведущих национальных экономик и транснациональных компаний. Это же правило особенно четко проявляется в системе мирового торгового судоходства.

Эффективность реализации потенциала судоходной компании обуславливается тремя факторами: конкурентоспособностью транспортных судов, качеством менеджмента и квалификацией моряков. В этом соответствии должна строиться стратегия функциональной деятельности и развития по критериям своевременности инвестирования проектов развития флота и соответствующей подготовки персонала.

В Украине сконцентрированы противоречия между реальными действиями со стороны институциональных и предпринимательских структур и реальным преимуществом и потенциалом развития морского транспортного комплекса. Это геостратегическое положение страны, благоприятные природные условия и наличие трудовых ресурсов и человеческого капитала, обладающих конкурентными преимуществами по сравнению со среднерыночными. Принципы выхода из кризис-

ного коллапса, реализованные в США, Германии и России на основе объединения государственно-го подхода и предпринимательской целесообразности, подтверждают и раскрывают реальные направления возрождения торгового судоходства под флагом Украины.

Обычно в основе транспортно-технологических систем лежит укрупнение грузовых мест, позволяющее минимизировать трудовые затраты в процессе транспортировки и время доставки в системе «точно в срок». Одной из инновационных составляющих этой стратегии следует рассматривать направления специализации судов торгового флота. Именно по этому пути пошли ведущие контейнерные операторы. Для реализации любой стратегии, предусматривающей интеграцию морских транспортных предприятий, важен выбор метода управления конкурентной капитальной ценностью (рис. 1).

Таким образом, рисунок 1 отражает процесс формирования механизма управления комплексом целей судоходной компании, с одной стороны, а, с другой, его воздействие на выбор альтернативных решений в условиях постоянных изменений рынка морской торговли. Сложность обусловлена тем, что большинство владельцев флота не способны в силу ограниченности технико-экономического уровня флота выбрать соответствующий ценовой параметр устойчивости. При этом и основные группы затрат зависят в значительной степени от внешних факторов. Поэтому принципиальным становится выбор времени обновления или расширения деветайта компании по ценам вторичного рынка.

Выводы. Учитывая то, что уровень экономического развития любой подсистемы национальной экономики характеризуется динамикой основных показателей в среднесрочном периоде, должны использоваться методы управления устойчивостью этого процесса в течение нормализованного жизненного цикла. То есть состояние морской транспортной индустрии должно отвечать общей тенденции глобального рынка морской торговли, адекватности технико-экономических параметров условиям конкурентоспособности на основе принципа эффекта масштаба и лидерства по затратам и качеству обслуживания грузопотоков.

С учетом приоритетов устойчивого позиционирования национальной экономики в международном разделении труда развитие торгового флота становится важнейшим условием соответствия внешним ограничениям. Поэтому страна и ее судовладельческие структуры должны сосредоточить внимание на пропорциональном наращивании провозной способности флота относительно участия в мировой торговле. Другим условием остается достижение соответствия стандартам морских транспортных организаций.

Список литературы:

1. Кругман П.Р. Международная экономика / П.Р. Кругман, М. Обстфельд; пер. с англ. В. Кузина и др. – СПб.: Питер, 2003. – 832 с.
2. Review of Maritime Transport, 2008 Report by the UNCTAD secretariat // United Nations New York and Geneva: 2014. – 184 p.
3. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и техника оценки любых активов / А. Дамодаран; пер. с англ. Д. Липинского и др. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1342 с.
4. Котлубай О.М. Економічні механізми розвитку торговельного мореплавання в Україні / О.М. Котлубай. – Одеса: ПРРЕД, 2004. – 453 с.
5. Ильченко С.В. Украина в мировой транспортной системе: перспективы функционирования и развития: монография / С.В. Ильченко. – Одесса: ИПРиЭЭИ НАНУ, 2012. – 454 с.
6. Примачев Н.Т. Принципы интеграции в торговом судоходстве: монография / Н.Т. Примачев, А.Н. Примачев. – Одесса: Фенікс; М.: Транслит, 2006. – 360 с.

7. Жихарева В.В. Теория и практика инвестиционной деятельности судоходных компаний: монография / Жихарева В.В. – Одесса: ИПРИЭЭИ НАНУ, 2010. – 480 с.
8. Ламбен Ж.Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж.Ж. Ламбен; пер. с англ. под ред. В.В. Колчанова. – СПб.: Питер, 2006. – 800 с.

Колегаєв І. М.

Одеська національна морська академія

РОЗВИТОК МОРСЬКОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Резюме

Морський транспортний комплекс світової економічної системи, розвиваючись як саморегульовувальна підсистема, перебуває у твердій залежності від динаміки глобальних соціально-економічних відносин. З одного боку, виділяються чисто комерційні завдання судноплавних компаній, а з іншого, принциповим стає досягнення адекватності стану міжнародних економічних відносин, екологічної рівноваги й стійкості розвитку морського транспортного комплексу. Ефективність його розвитку і функціонування визначається нормалізацією інвестиційної й функціональної діяльності. У цьому процесі через істотний вплив зовнішніх факторів складним залишається вибір параметрів розвитку національного флоту. Вони повинні забезпечувати транспортну незалежність зовнішньої торгівлі й відповідати основним характеристикам конкурентного протистояння. Саме останнє обмежує вихід країн, що розвиваються, у статус морських. Окремі судноплавні компанії не можуть формувати загальне сприйняття глобального ринку морської торгівлі.

Ключові слова: параметри морського транспорту, конкурентні обмеження, ефективність розвитку, збалансованість стояння.

Kolegaev I. M.

Odessa National Maritime Academy

DEVELOPMENT OF MARINE TRANSPORT OF UKRAINE IN MODERN CONDITIONS

Summary

A marine transport complex of the world economic system, developing as self-regulated subsystem, strongly depends on the global social-economic relationship dynamics. On the one hand, the commercial tasks of shipping companies are clearly determined, and on the other hand, the international economic relations adequacy, ecological balance and stability of marine transport complex development become essential. The efficiency of its development and functioning is predetermined by investment and functional activity normalization. The external factors effect makes it difficult to choose the parameters of national fleet development. They must provide a foreign trade transport independence and satisfy the basic features of the competition struggle. The last factor set a limit on getting marine status for developing countries. Separate shipping companies cannot form common perception of the global sea trade market.

Keywords: Maritime transport, competitive restrictions, development effectiveness, balance of standing.

УДК 338.432

Кондратюк О. І.

Київський національний торговельно-економічний університет

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Розглянуто сучасний стан, основні проблеми та перспективи розвитку зернопродуктового комплексу. Визначено фактори, що здійснюють вплив на розвиток зернопродуктового підкомплексу. Розкрито сутність та відображено вплив ключових факторів на діяльність підкомплексу.

Ключові слова: зернопродуктовий підкомплекс, зовнішні фактори, внутрішні фактори, ефективний розвиток, споживання, експорт.

Постановка проблеми. Україна має значний аграрний потенціал, володіючи одним із найбільш родючих чорноземів і унікальними кліматичними умовами, що сприяє виробництву високоякісної сільськогосподарської продукції. Сьогодні в аграрному секторі перебуває 70% території України, для значної кількості населення виробництво сільськогосподарської продукції є базовим джерелом доходу. Крім того зростає експорт сільськогосподарської продукції. Так, у 2013 році Україна

експортувала сільгосппродукції на 17,3 мільярда доларів, а це понад 27% від загального експорту України, імпорт же становив 8,6 мільярда доларів. Частка сільськогосподарських товарів у експорті в 2014 році збільшилася на 4 пункти до 30,9%, а торговельне сальдо склало \$10,6 млрд, що на 20,4% більше, ніж у 2013 році [1].

За останні роки Україна стала активним гравцем світового зернового ринку. Як відзначають аналітики Європейського банку реконструкції

і розвитку, світові ринки продовольства стали більш залежні від поставок з Чорноморського регіону – Росії, України та Казахстану [2]. Без урахування тимчасово окупованої території Криму і Севастополя врожай зернових та зернобобових культур у 2014 році склав 63,8 млн тонн, що на 2,4% більше показників 2013 року, що у свою чергу сприяло збільшенню обсягів експорту. Відтак, на сьогодні наша країна займає друге місце у світі серед експортерів зерна.

У структурі експорту продукції аграрного сектора України значна частка припадає на продукти рослинного походження – 51,5%. Загалом, за даними УКАБ, найбільш експортованими товарами українського сільського господарства стали: соняшникова олія (21,3% від загального експорту АПК), кукурудза (20,1%), пшениця (13,7%), макуха, окрім соєвої та арахісової (5,6%), та ріпак (5,2%). Таким чином, зернові культури зайняли частку 39% від загального експорту сільськогосподарських товарів, а жири та олії – 23%. Саме зі збільшенням частки експорту продукції у товарній структурі продовольчого ринку все більше уваги приділяється зернопродуктовому підкомплексу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зернопродуктовий підкомплекс займає особливе місце у виробництві сільськогосподарської продукції і є складною виробничо-економічною системою, та поєднує зернопереробну і харчову промисловість, торгівлю і обслуговуючі галузі. Він є одним із найбільших в агропродовольчій сфері, а успішність діяльності виробників зерна залежить від ефективності взаємодії з сполученими галузями, що входять до його складу. Важливі аспекти функціонування зернопродуктового підкомплексу розглянуто в наукових працях відомих учених-економістів. Теоретичні питання вдосконалення механізмів функціонування аграрної сфери розглядалися В.Г. Андрійчуком, М.Ф. Кропивком, Ю.Я. Лузаном, М.Й. Маліком, Л.О. Мармуль, В.Я. Месель-Веселяком, О.Г. Шпикуляком та ін. Економічним проблемам розвитку зернопродуктового підкомплексу присвячено розробки В.І. Бойка, П.Т. Саблука, О.М. Шпиचाка та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на високий рівень теоретичних і науково-практичних розробок, залишаються відкритими питання інтегрованого розвитку зернопродуктового підкомплексу та пристосування його діяльності до сучасних умов.

Мета статті полягає у визначенні основних проблем зернопродуктового підкомплексу, які виникають на сучасному етапі, та визначенні основних напрямків його розвитку, що будуть сприяти підвищенню ефективності та конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні світовий ринок зерна характеризується такими ознаками: зерно є одним із життєво необхідних, найбільш важливих продуктів харчування, вирощування зерна можливе не на всіх територіях, зерно належить до таких продуктів, які можна тривалий час зберігати, зерно майже не рекламується традиційними засобами (реклама на телебаченні, реклама виробника, реклама торговельної марки – посередника чи виробника), тобто зерну зазвичай не присуджується торговельна марка (як наприклад, для молока, фруктів та овочів).

Зерновиробництво (в усьому спектрі зернових, зернобобових і зернофуражних культур), заготівля і зберігання зерна, переробка та реалізація

продукції формують основне виробництво зернопродуктового підкомплексу. До його складу входять підприємства, що випускають спеціалізовані технічні засоби для зернового господарства, технологічне обладнання для галузей, що переробляють зерно.

Зернопродуктовий підкомплекс можна уявити як сукупність взаємопов'язаних елементів, що взаємодіють з навколишнім середовищем, його діяльність має бути спрямована на досягнення позитивного ефекту [3].

Вивчення зернопродуктового підкомплексу як економічної категорії вимагає системного підходу, а саме необхідності розгляду зернового ринку у тісному зв'язку з виробництвом зерна та його переробкою [4].

Зернопродуктовий підкомплекс має різноманітне інфраструктурне забезпечення, а саме: спеціалізований транспорт для перевезення борошна, хліба та інших продуктів; науково-дослідні інститути, селекційні станції, конструкторські бюро, які забезпечують селекцію зернових культур, насінництво та агротехніку їх вирощування, технологію зберігання і переробки зерна, борошномельної, круп'яної, хлібопекарної і пивоварної промисловості.

Особливістю зернопродуктового підкомплексу є те, що його кінцева продукція може використовуватися: по-перше – як продукт харчування, тобто зернопереробки (борошно, крупи, хлібобулочні та макаронні вироби тощо), що надходять через торговельну мережу до споживача; по-друге – як товарна продукція кожної складової галузі підкомплексу, що пов'язує підприємства різних галузей технологічним ланцюгом [5]. В сучасних умовах ведення підприємницької діяльності підприємства зернопродуктового підкомплексу повинні організувати свою діяльність з урахуванням особливостей технологічного ланцюга: виробництво – зберігання – переробка зернової продукції.

Таким чином, окрім задоволення потреб населення в продукції, що виготовляється із зерна, не менш важливими є: створення збалансованого ринку зернової продукції, підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку, більш повне використання виробничих потенціалів, скорочення втрат у ланцюзі: виробництво – транспортування – переробка – торгівля зерном.

На діяльність зернопродуктового комплексу впливають різні фактори, що пов'язані з особливостями його функціонування. Так, значний вплив спричиняють економічні відносини між сферами виробництва, заготівлі та переробки зерна; рівень розвитку ринку зерна; ефективність державного регулювання; умови фінансування та кредитування; ступінь розвитку інформаційно-аналітичного й маркетингового сервісу.

У сучасних умовах значна частина сільськогосподарських та переробних підприємств зернопродуктового комплексу відчуває нестачу власних коштів для повноцінного розвитку виробничої діяльності. За підрахунками спеціалістів, виходячи з нормативної та технологічно обґрунтованої потреби на виконання запланованих обсягів весняно-польових робіт, сільськогосподарським товаровиробникам потрібно 53,7 млн грн, з них на придбання мінеральних добрив та засобів захисту рослин – 14,1 млн грн, насіння – 12,6 млн грн, паливно-мастильних матеріалів – 5,8 млн грн, для придбання запасних частин та ремонту сільськогосподарської техніки – 1,3 млн грн. Забезпеченість сільськогосподарських підприємств власни-

ми коштами на даний час становить 72 відсотки (38,6 млн грн), 28% складають запозичені кошти (15,2 млн грн) [6].

Низький рівень матеріально-технічного забезпечення цих підприємств унеможливорює ведення розширеного виробництва за рахунок використання лише власних коштів [7]. Як зазначає Л.О. Мармоль, близько 85% техніки в господарствах експлуатується за межами амортизаційних строків. Зокрема, зі строком до 10 років експлуатується 16,2% тракторів, 21,7% зернозбиральних комбайнів, решта техніки від 10 до 20 років і вище, а готовність тракторів, автомобілів, комбайнів, інших засобів до польових робіт залишається невисокою і складає 0,59-0,77 [8].

Крім того, до переліку негативних тенденцій у розвитку зернопродуктового підкомплексу варто додати такі, як посилення диспропорцій у розподілі прибутку між підприємствами різних галузей підкомплексу; зменшення рентабельності переробних підприємств у порівнянні з підприємствами інфраструктури; збільшення частки тіньових каналів реалізації зерна; низька якість зерна; монополістичні тенденції з боку переробних підприємств; відсутність доступної інформації про ціни на зерно на світовому ринку; при виробництві зерна та зернопродукції втрачається значна частина сировини та мають місце великі затрати праці.

При формуванні зернопродуктового підкомплексу варто враховувати можливості виробництва зерна, потужності для його зберігання, переробки та виробництва зернопродуктів, ефективність виробництва кінцевої продукції, потреб в продуктах переробки зерна. Вивчення попиту на ринку зерна України передбачає необхідність враховувати внутрішнє та зовнішнє споживання (табл. 1).

Таблиця 1
Баланс попиту та пропозиції зерна [9]
(з урахуванням продуктів переробки зерна, тис. тонн)

	2013/2014	2012/2012	2011/2012
Пропозиція продукції	69 087	58016	63075
Внутрішнього ринку – всього	68 859	57794	62900
Виробництво	62 997	46173	56675
Залишки на початок періоду	5 862	11621	6225
Зовнішнього ринку (імпорт)	228	222	175
Попит на продукцію	69 087	58016	63075
Внутрішнього ринку – всього	28 655	27849	28598
у тому числі:			
фонд споживання	6 512	6660	6697
насіння	3 118	3625	3625
корми	16 036	14767	14792
переробка на нехарчові цілі	1 741	1674	1676
втрати обігу	1 248	1123	1808
Зовнішнього ринку (експорт)	33 275	23222	25392

Складено на основі [9]

Внутрішнє споживання у країні традиційно формується відповідно до витрат зерна на насіння, продовольчі та кормові потреби, промислову переробку. Внутрішнє споживання зерна є стратегічно важливим показником для країни, оскільки воно визначає норму забезпечення населення хлібом та

хлібними продуктами (крупами, макаронними виробами) і навіть у непрямому розумінні м'ясними та молочними продуктами. Зовнішнє споживання становить експорт і переважно визначається залишковими ресурсами зерна під значним впливом існуючої кон'юнктури національного ринку та прогнозованої ситуації на світовому ринку зерна.

Незважаючи на збільшення споживання зерна, необхідно враховувати і існуючу тенденцію до зменшення чисельності населення України, що обмежує обсяги внутрішнього споживання. Отже, для розвитку зернового сектора країни та забезпечення його конкурентоспроможності необхідно нарощувати обсяги експорту зерна, які не залежать від чисельності населення.

Як зазначає К. Лебедев, в умовах інтеграції зернопродуктового підкомплексу України в систему міжнародного поділу праці, експорт, як правило, виступає як функція стабілізації та розвитку даної сфери, утримує інвестиційну активність, у тому числі для розширення експортних поставок (експортно орієнтовані підприємства підкомплексу підтримують високу норму прибутку, що не скорочують кількість робочих місць, володіють достатньою базою оподаткування для формування доходної частини місцевого бюджету) [10].

Обсяги експорту становлять 50-60% від загальних обсягів зерна, яке реалізується в Україні. А в традиційні урожайні роки для України при перевищенні пропозиції зерна над внутрішнім споживанням майже у 1,5-1,6 рази експорт виконує роль стабілізатора цінової ситуації на внутрішньому ринку. Збут надлишку зерна на експорт дозволяє утримувати доходи сільськогосподарських товаровиробників від значного падіння та отримувати стабільне надходження валюти в країну.

В основі ефективного розвитку зернопродуктового підкомплексу лежить система взаємодій між сільськогосподарськими товаровиробниками, переробними підприємствами й організаціями, що займаються реалізацією зерна і продуктів його переробки [3].

Потребують вирішення питання, пов'язані з підвищенням якості та асортиментом хлібопродуктів; збільшенням виробництва високоцінних сортів пшениці (твердих і сильних), жита, гречки, проса, рису; завершення формування системи машин, зокрема, повне задоволення потреби господарств в збиральній й іншій техніці, мінеральних добривах; розширення потужностей для післязбиральної обробки зерна (очищення, сушіння), складів та елеваторів; переведення насінництва на промислову основу.

Важливою умовою створення ринку зерна і розвитку конкуренції у сфері його реалізації є також розвиток системи зберігання зерна виробниками у власних і орендованих сховищах, що дозволяє протягом року підтримувати певний рівень пропозиції зерна і не допускати монополізації його запасів посередницькими фірмами, ліквідувати перепони на шляху руху товарних потоків зерна на території України. Це дасть можливість виробникам зерна і торговельним посередникам у різних регіонах України конкурувати при продажі та купівлі зерна на оптових ринках і біржах.

Н. Сулима, досліджуючи рівень розвитку зернопродуктового підкомплексу, вказує на неповне використання можливостей виробництва зерна. Тому для збільшення виробництва зерна та підвищення економічної ефективності зернопродуктового підкомплексу пропонує: удосконалити структуру зернового господарства відповідно до

потреб ринку з повним урахуванням можливостей агрокліматичного потенціалу; відродити в аграрних підприємствах систему сівозмін; розширити застосування інтенсивних технологій вирощування зернових культур, дотримання видової та сортової агротехніки; забезпечити впровадження в усіх господарствах системи удобрення зернових культур з урахуванням їх біологічних і господарських особливостей та фаз зростання і розвитку рослин; сконцентрувати виробничий потенціал підкомплексу на збільшенні обсягів виробництва сильних і твердих пшениць, що сприятиме поліпшенню якості зерна [11].

Тісний зв'язок учасників зернопродуктового підкомплексу як із зовнішнім, так і внутрішнім ринком диктує необхідність формування чіткої, економічно обґрунтованої системи зовнішньоекономічної та маркетингової діяльності. Вирішення цих питань і є головним завданням формування ефективної системи менеджменту, спрямованого на формування організаційно-економічного механізму розвитку зернопродуктового підкомплексу в Україні. У найближчі роки учасникам ринку доведеться задуматися над питанням її модернізації, адже виробничий потенціал України оцінюється в 100 і більше мільйонів тонн зерна щорічно. Проблема сучасного стану зернопродуктового комплексу повинна вирішуватися на якісно новому організаційно-економічному рівні, використовуючи нові принципи і методи, у тому числі й логістики.

Нині основною причиною, яка стримує розвиток зернового виробництва, є недосконалість організаційно-економічних відносин між суб'єктами зернопродуктового комплексу, що виявляється у невідповідності структури виробництва зерна потребам ринку, неузгодженості інтересів підприємств зернової галузі та пов'язаних з нею галузей та видів діяльності, неефективному збуті зернової продукції.

Основними завданнями сучасного етапу розвитку зернопродуктового підкомплексу визначено: збалансування структури посівних площ під зерновими та зернобобовими культурами; збільшення обсягів виробництва продукції підвищеної якості зернових і зернобобових культур; повне задоволення потреб господарств товаровиробників зерна у сільськогосподарській техніці, добривах і засобах захисту рослин; удосконалення існуючих виробничих потужностей сільськогосподарських та хлібоприймальних підприємств для зберігання і заготівлі зерна з високими товарними якістьми; поліпшення якості та асортименту продуктів переробки зерна; вдосконалення інфраструктури ринку зерна тощо [12].

Тому ефективний розвиток зернопродуктового комплексу потребує використання дієвих інструментів організаційно-господарської та економічної політики.

Розвиток зернового виробництва забезпечуватиметься шляхом:

– використання досягнень генетики і біотехнології, селекції і насінництва та впровадження нових сортів і гібридів рослин, що характеризуються підвищеною посухо- та холодостійкістю, стійкістю до хвороб і шкідників, більш високою потенційною врожайністю. Передбачається щорічно заготовляти насіння зернових культур у державний насіннєвий страховий фонд у розмірі 5% загальної потреби та зберегти систему виплати часткової компенсації придбаного насіння еліти і батьківських форм за рахунок коштів бюджету;

– розширення застосування інтенсивних технологій вирощування озимої пшениці на зерно на площі 5 млн га;

– здійснення заходів для інтенсифікації виробництва зерна.

Так як ефективність зернопродуктового підкомплексу в Україні має велике значення для всього аграрного виробництва, необхідно знаходити шляхи його розвитку, від якого буде залежати не тільки діяльність даного підкомплексу, а і продовольча безпека країни. Цей процес неможливий без розширення та поглиблення міжгалузових зв'язків, тому для підвищення економічної ефективності зернопродуктового підкомплексу в цілому необхідне комплексне вирішення питань щодо зростання продуктивності праці, раціонального використання трудових ресурсів, зменшення втрат продукції у процесі виробництва, транспортування, зберігання, переробки та реалізації зерна і зернопродуктів [13].

Сучасний стан зернопродуктового підкомплексу дає підстави для висновку, що вирішення питання еквівалентного міжгалузевого обміну на ринку зерна між його учасниками лежить у площині виробництва, заготівлі та переробки зерна в єдиній економічній системі, упорядковуючи цим виробничі та фінансові взаємозв'язки. Це дозволить надати пріоритетності економічним інтересам виробників зерна, вирівнюванню в отримванні прибутків усіх партнерів і розвитку між ними ефективних економічних відносин. Дуже важливо, щоб при цьому діяв ринковий механізм інтегрованої економіки.

Висновки і пропозиції. Узагальнюючі вищеведене, можна зробити висновок, що в сучасних економічних умовах зернопродуктовий підкомплекс у вигляді закінченої вертикально-інтегрованої агропромислової системи ще не сформувався. Подальший розвиток зернопродуктового підкомплексу повинен містити заходи щодо регулювання цін на ринку зерна задля надання можливості зерновиробникам функціонувати повноцінно та ефективно, реконструкції існуючих та будівництва нових спеціалізованих підприємств, оновлення та поповнення технічної бази, впровадження ресурсозберігаючих технологій, підготовки та перепідготовки керівників, фахівців та робітників аграрної сфери.

Список літератури:

1. Україна в 2014 році збирила рекордний врожай зерна за всі роки незалежності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.theinsider.ua/business/54b90bea7385f/>.
2. ЄБРР: світовий ринок зерна став більше залежати від поставок з України, Казахстану і РФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unian.ua/politics/>.
3. Погрішук Б. Інвестиційно-інноваційне забезпечення ефективного функціонування зернопродуктового підкомплексу України: автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Б.В. Погрішук. – Миколаїв, 2010. – 35 с.
4. Носенко В. Формування конкурентоспроможності зернопродуктового підкомплексу на рівні регіону: автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / В.А. Носенко. – Дніпропетровськ, 2005. – 18 с.

5. Галенко О.І. Формування зернопродуктового кластера в південному регіоні [Електронний ресурс] / Галенко О.І. – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.1/61.pdf>.
6. Забезпеченість сільгосп підприємств власними коштами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oda.te.gov.ua/>.
7. Стимулювання інвестиційної діяльності розвитку зернопродуктового комплексу регіону асистент / В.М. Ціхановська, С.В. Томчук // Збірник наукових праць ВДАУ. – 2008. – Випуск 36. – С. 112-117.
8. Мармұль Л.О. Матеріально-технічне забезпечення регіональних АПК / Л.О. Мармұль // Економіка АПК. – 2007. – № 2. – С. 12.
9. Балансы МРГ. Украинская зерновая ассоциация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uga-port.org.ua/balansy-zerna/>.
10. Лебедев К.А. Интеграция Украины в мировой рынок зерна / К.А. Лебедев // Культура народов Причерноморья. – 2009. – № 164. – С. 108-112.
11. Суліма Н.М. До питання ефективності функціонування підприємств зерно продуктивного підкомплексу / Н.М. Суліма // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (ек. науки). – № 1 (21). – Том 3. – С. 242-248.
12. Ефективність функціонування зернопродуктового підкомплексу: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.07.02 / О.А. Нечипоренко; Нац. аграр. ун-т. – К., 2006. – 19 с.
13. Резніченко Д.В. Зовнішньоекономічна аграрна політика як фактор підвищення конкурентоспроможності АПК / Д.В. Резніченко // Наукові праці Полтавської державної академії. Вип. 1 (6). – Т. 2. – Полтава: ПДАА, 2013. – С. 258-261.

Кондратюк О. И.

Киевский национальный торгово-экономический университет

ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Резюме

Рассмотрены современное состояние, основные проблемы и перспективы развития зернопродуктового подкомплекса. Определены факторы, которые влияют на развитие зернопродуктового подкомплекса. Раскрыта суть и определено влияние ключевых факторов на деятельность подкомплекса.

Ключевые слова: зернопродуктовый подкомплекс, внешние факторы, внутренние факторы, эффективное развитие, потребление, экспорт.

Kondratuk O. I.

Kiev National Trade and Economic University

PROBLEMS AND DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL GRAIN SUB COMPLEX IN MODERN CONDITIONS

Summary

The current state of the main problems and prospects of the grain industry were considered, the influence factors on the development of carry grain industrial were determined. Shown the essence and the influence of key factors on the activities of the sub complex.

Keywords: industrial grain sub complex, external factors, internal factors, the effective development, use, an export.

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 336.72

Гонська М. Р.

Львівська комерційна академія

УДОСКОНАЛЕННЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ

В статті визначено механізм реалізації кадрової політики. Проілюстровано етапи формування кадрової політики торговельних мереж. Розкрито методологічні підходи до формування кадрової політики торговельних мереж. Охарактеризовано типи кадрової політики. Визначено основні напрямки кадрової політики у торговельних мережах. Виділено основні фактори, які впливають на ефективність процесу навчання персоналу торговельних мереж. Запропоновано напрями покращення кадрової роботи торговельних мереж.

Ключові слова: кадрова політика торговельних мереж, елементи кадрової політики, управління персоналом торговельних мереж, навчання персоналу торговельних мереж, підбір кадрів, кадровий резерв.

Постановка проблеми. Кадрова політика займає вагоме місце у розвитку торговельних мереж, оскільки є важливим елементом ефективної діяльності підприємств, а правильне її планування і організація знаходяться в прямій залежності від успіху функціонування торговельних підприємств. Добре продумана кадрова політика забезпечує ефективну стратегію управління персоналом, адже є основою в ході її розробки. Це, в свою чергу, підтверджує, що кадрова політика, як і кадрова стратегія управління персоналом, дозволяє сформувати кадровий резерв для розвитку торговельних мереж та їх просування на ринку. Разом із цим у формуванні та реалізації кадрової політики торговельних підприємств простежуються проблеми, що стосуються складностей у підборі та навчанні кадрів, їх плинності та недостатньо продуктивному використанні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування та реалізації кадрової політики торговельних мереж досліджували такі науковці, як Бурик А.Ф. [1], Вихристюк М.О. [2], Ганза І.В. [3], Железний М.Ф. [1], Мамченко В.Г. [2], Мартиненко В.П. [5], Перепада Ф.Л. [10], Руденко Н.В. [5], Севастьянов Р.В. [11], Сохацька О.М. [4], Стрехова С.В. [12], Тарнавська Н.П. [4], Тибінь А.М. [4], Ткаченко С.А. [11], Шаповалов Ю.В. [13], Юдченко А.В. [14], Ющенко Р.О. [15] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Не зважаючи на достатньо велику кількість наукових досліджень щодо проблемних питань управління персоналом, мотивації та кадрової політики підприємств загалом, недостатньо дослідженими залишаються питання удосконалення кадрової політики в торговельних мережах.

Метою статті є дослідження особливості формування та реалізації кадрової політики торговельних мереж та виходу напрямів її удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Механізм реалізації кадрової політики торговельного підприємства – це система планів, норм і нормативів, організаційних, адміністративних, соціальних, економічних та інших заходів для вирішення кадрових проблем і задоволення потреб

організації в персоналі. На основі концепції і принципів управління персоналом розробляють політику управління персоналом (кадрову політику) – основні напрями, форми, методи і критерії роботи з персоналом, спрямовані на підвищення ефективності його використання і діяльності організації загалом [11].

У функціональному відношенні під управлінням персоналом у торговельних мережах розуміється виконання таких найважливіших елементів: визначення загальної стратегії; планування потреби організації у персоналі з урахуванням діючого кадрового складу; залучення, відбір та оцінка персоналу; підвищення кваліфікації персоналу та його перепідготовка; система просування по службі (управління кар'єрою); звільнення персоналу; побудова та організація робіт, у тому числі визначення робочих місць, функціональних і технологічних зв'язків між ними, змісту та послідовності виконання робіт, умов праці; політика заробітної плати та соціальних послуг; управління витратами на персонал [3, с. 99].

Процес формування кадрової політики торговельними мережами здійснюється на трьох етапах (рис. 1). При формуванні ефективної кадрової політики повинні бути узгоджені наступні аспекти: визначення пріоритетних цілей та роз-



Рис. 1. Етапизація формування кадрової політики торговельних мереж*

* Джерело: Складено автором на основі [5; 12]

робка загальних принципів кадрової політики; організаційно-штатна політика, яка включає планування потреби в кадрах, формування структури, створення резерву, заміщення і просування; інформаційна політика – створення і підтримка системи руху кадрової інформації; фінансова політика – формування принципів розподілу ресурсів та забезпечення ефективної системи стимулювання праці; політика розвитку персоналу – профорієнтація і адаптація співробітників, планування індивідуального просування, формування команд, професійна підготовка і підвищення кваліфікації; оцінка результатів діяльності повинна включати аналіз відповідності кадрової політики і стратегії підприємства, виявлення проблем в кадровій роботі, оцінка кадрового потенціалу.

Основними методологічними підходами до формування кадрової політики торговельних мереж є [13, с. 18]:

1. Процесний, суть якого полягає у тому, що кадрову політику розглядають як процес: її формування, прийняття, реалізація через певні конкретні кадрові процеси і технології, аналіз кадрової політики і регулювання на цій основі діючої.

2. Системний, відповідно до якого кадрова політика – це система елементів (підсистем) щодо формування, використання, розвитку персоналу організації.

3. Поведінковий, який стверджує, що головне в кадровій політиці – це управління поведінкою людини, важлива мотивація, задоволеність працею, потреби та інтереси основних груп персоналу, виражений соціально-психологічний аспект управління.

4. Інституціональний підхід розглядає кадрову політику як реалізацію сукупності норм (формальних і неформальних), правил, традицій, дій ролей і статусів. Всі дії (в т. ч. взаємодії) суб'єктів відносять до інституційно закріпленими.

Аналізуючи кадрову діяльність у торговельних мережах, варто зазначити, що найбільшими гравцями торговельного ринку України є: мережа супермаркетів «Сільпо», мережа «Велика Кишеня», роздрібна мережа «Фуршет», компанія «КАРА-ВАН Megastore», компанія «Таврія В», компанія «Епіцентр», мережа «Еко маркет», мережа гіпермаркетів FOZZY, магазини біля дому «Фора», ТОВ «МЕТРО Кеш енд Кері Україна» та ін.

Кожне торговельне підприємство має свою кадрову ідеологію. Тому нині використовують більш нейтральні терміни, наприклад, «філософія підприємства» або «кредо». Філософія (кредо) підприємства – це сукупність моральних та адміністративних норм і правил взаємовідносин персоналу, підпорядкованих досягненню стратегічної мети підприємства. Філософія підприємства має такі складові: цілі і завдання підприємства, ділові, моральні якості персоналу; умови праці, робоче місце, оплата й оцінка праці; соціальні цінності та соціальні гарантії. Правила внутрішнього трудового розпорядку працівників і службовців є важливим нормативним документом, що регламентує найм та звільнення працівників, робочий час, порядок вирішення трудових спорів. Це внутрішній нормативний документ, який повинен відповідати Кодексу законів про працю України і Типовим правилам та враховувати специфіку підприємства [12, с. 69].

Кадрова політика ПрАТ «Фуршет», другої найбільшої корпорації з роздрібного продажу в Україні (входить до числа найбільших в країні підприємств роздрібною торгівлі. Сьогодні мережа

«Фуршет» налічує 112 магазинів – 103 магазини у всіх регіонах України, у тому числі п'ять супермаркетів «Гурман-Фуршет», а також 10 магазинів у Республіці Молдова) спрямована на створення високопрофесійного згуртованого колективу, здатного якісно та оперативно розв'язувати поставлені завдання. У ПрАТ «Фуршет» існує практика прийняття на роботу студентів на стажування, а потім надання їм можливостей успішного кар'єрного зростання [8]. Основними принципами кадрової політики компанії є: принцип гласності полягає в широкому поінформованості колективу і окремих працівників з питань політики, принципів і методів підбору кадрів, кадрової перспективи, удосконалення матеріального і морального стимулювання, перспектив підвищення матеріального добробуту; принцип підбору кадрів за діловими і моральними якостями визначає основи кадрової політики підприємства, яка конкретизується стосовно окремих категорій працівників у сукупності вимог до претендентів на зайняття тієї чи іншої посади; принцип ротації кадрів реалізується в цілеспрямованому горизонтальному і вертикальному переміщенні працівників з метою найбільш ефективного використання їхніх здібностей, знань і практичних навичок, реалізації програм управління кар'єрами [8].

Кадрова політика ТОВ «МЕТРО Кеш енд Кері Україна» (мережі магазинів професійної оптової торгівлі на засадах самообслуговування, яка є частиною Metro Group) зорієнтована на підбір висококваліфікованих спеціалістів, їх навчання та професійне вдосконалення, утримання ключових співробітників. Однією із важливих задач кадрової роботи на ТОВ «Метро Кеш енд Кері» є формування стабільного трудового колективу, здатного в умовах повного господарського розрахунку, самофінансування, на началах самоуправління досягати великих кінцевих результатів. Ця робота направлена на забезпечення відповідності кадрів зростаючим вимогам сучасного виробництва, розвиток у працівників відповідальності за вирішення задач підприємства, виховання кадрів на кращих трудових традиціях, а також на підвищення зацікавленості робітників в найбільшій продуктивності праці. Кадрова робота на підприємстві направлена на досягнення такого стану, при якому б кожен працівник дорожив би своїм робочим місцем [7]. Основними принципами кадрової роботи є поєднання вимогливості, контролю роботи працівників з повагою до них, вимагає в процесі кадрової роботи поєднувати вимогливість до якісного виконання службових обов'язків працівниками з постійним контролем і оцінкою їхньої службової діяльності. Контроль і оцінка службової діяльності не повинні проводитися у формі, яка принижує гідність працівника, а покликані бути чинниками підвищення ефективності праці, виконувати мотиваційну роль стосовно працівників [14].

Кадрова політика компанії «Епіцентр» (потужної національної мережі будівельно-господарських гіпермаркетів) ґрунтується на тому, що персонал у торговельній мережі формується за рахунок кар'єрного зростання та набору працівників. ТОВ «Епіцентр» пропонує хороші умови праці, компанія вважається конкурентоспроможною на ринку праці. Завдяки гнучкому графіку роботи та прийому працівників компанія має можливість приймати на роботу студентів, молодих батьків, людей з фізичними вадами. Керівництво компанії побудувало відмінну систему розподілу праці. Кожен працівник має свій затверджений фронт

робіт, який він щоденно виконує. На підприємстві жорстко регламентується робочий день. Це дає можливість краще контролювати роботу та підтримувати дисципліну серед працівників [6]. Основними принципами кадрової політики підприємства є: принцип поєднання інтересів системи, колективу і особистості полягає в організації кадрової роботи за схемою: інтереси працівника – інтереси системи; принцип пропорційності відображає необхідність дотримання конкретних пропорцій між різними функціональними групами працівників за чисельністю, кваліфікацією і обсягами виконуваних робіт; принцип балансування вікового чинника реалізується шляхом поєднання досвідчених працівників із молодими кадрами, систематичного поповнення управлінських кадрів за рахунок енергійних, перспективних працівників [6].

Кадрова політика торговельної мережі «Брусничка» формується на основі можливості розвитку інтересів співробітників компанії. Це основний принцип кадрової політики, який мотивує персонал, демонструє значущість кожного співробітника і підвищує лояльність до компанії [9].

Враховуючи рівні усвідомленості правил і норм, які є підґрунтям кадрових заходів та безпосереднього впливу управлінського апарату на кадрову ситуацію на кожному торговельному підприємстві, можна виокремити такі типи кадрової політики, що застосовуються торговельними мережами [12, с. 68]:

1. Пасивна кадрова політика. Керівництво підприємства за подібної кадрової політики працює в

режимі екстреного реагування на конфліктні ситуації, які намагається усунути будь-якими засобами, найчастіше не намагаючись зрозуміти причини і можливі наслідки.

2. Реактивна кадрова політика. За такої політики керівництво підприємства здійснює контроль за симптомами негативного стану в роботі з персоналом, причинами і ситуацією розвитку кризи: виникнення конфліктних ситуацій, відсутність достатньо кваліфікованої робочої сили для вирішення завдань, брак мотивації до високопродуктивної праці.

3. Превентивна кадрова політика. Кадрова служба підприємств має не тільки засоби діагностики персоналу, а й прогнозування кадрової ситуації на середньостроковий період. У програмах розвитку підприємства передбачаються короткострокові та середньострокові прогнози потреб у кадрах, а також стратегічні завдання з розвитку персоналу.

4. Активна кадрова політика. Керівництво має не тільки прогнози, а й засоби впливу на ситуацію, а кадрова служба розробляє антикризові кадрові програми, проводить постійний моніторинг ситуації і корегує виконання програм відповідно до параметрів зовнішньої та внутрішньої ситуації.

Розглянемо типи кадрової політики, відповідно до відкритості, які використовують ТОВ «МЕТРО Кеш енд Кері Україна», компанія «Епіцентр», ПрАТ «Фуршет» та торговельна мережа «Брусничка» (табл. 1).

Загалом кадрова політика на даних торговельних мережах здійснюється в таких напрямках:

Таблиця 1

Характеристика типів кадрової політики, що застосовуються у торговельних мережах*

Кадровий процес	Тип кадрової політики	
	Відкрита	Закрита
Набір персоналу	Ситуація високої конкуренції на ринку праці	Ситуація дефіциту робочої сили, відсутність притоку нових робочих рук
	ТОВ «МЕТРО Кеш енд Кері Україна» Компанія «Епіцентр» ПрАТ «Фуршет»	Торговельна мережа «Брусничка»
Адаптація персоналу	Можливість швидкого вмикання в конкурентні відношення, упровадження нових для організації підходів, запропонованих новачками	Ефективна адаптація за рахунок інституту наставників, високої згуртованості колективу, вмикання в традиційні підходи
	ТОВ «МЕТРО Кеш енд Кері Україна» Компанія «Епіцентр»	Торговельна мережа «Брусничка» ПрАТ «Фуршет»
Навчання і розвиток персоналу	Часто проводиться в зовнішніх центрах, сприяє запозиченню нового	Часто проводиться у внутрішньо-корпоративних центрах, сприяє формуванню єдиного погляду; загальних технологій, адаптовано до роботи організації
	ТОВ «МЕТРО Кеш енд Кері Україна» Компанія «Епіцентр»	Торговельна мережа «Брусничка» ПрАТ «Фуршет»
Просування персоналу	Утруднена можливість росту, тому що переважає тенденція набору персоналу	Превага при призначенні на вищестоящі посади завжди віддається співробітникам компанії, проводиться планування кар'єри
	Торговельна мережа «Брусничка»	ТОВ «МЕТРО Кеш енд Кері Україна» Компанія «Епіцентр» ПрАТ «Фуршет»
Мотивація і стимулювання	Превага віддається питанням стимулювання (зовнішньої мотивації)	Превага віддається питанням мотивації (задоволення потреби в стабільності, безпеки, соціальному прийнятті)
	—	ТОВ «МЕТРО Кеш енд Кері Україна» Компанія «Епіцентр» ПрАТ «Фуршет» Торговельна мережа «Брусничка»
Впровадження інновацій	Постійний інноваційний вплив із боку нових співробітників, основний механізм інновацій – контракт, визначення відповідальності співробітника та організації	Необхідність спеціально ініціювати процес розробки інновацій, високе почуття причетності, відповідальності за зміни за рахунок усвідомлення спільності долі людини і підприємства
	ТОВ «МЕТРО Кеш енд Кері Україна» Компанія «Епіцентр»	ПрАТ «Фуршет» Торговельна мережа «Брусничка»

*Джерело: Складено автором на основі [12; 13]

1. Зайнятість та підбір кадрів. Складений баланс працівників кожного року показує підприємству потребу в працівниках. Даний баланс передають працівнику відділу кадрів, а він, у свою чергу, оголошує про набір персоналу. У більшості торговельних мереж набір працівників відбувається завдяки рекламному оголошенню, в якому вказують: ключові елементи роботи; необхідна кваліфікація; місцезнаходження; передбачувана платня. Прийом кадрів відбувається на конкурсній основі, а також анкетним опитуванням. Після набору працівників здійснюють добір та розстановку кадрів.

2. Навчання та перепідготовка кадрів. Торговельні мережі проводять навчання кадрів, застосовуючи методи інструктажу, ротації, учнівства та наставництва. Мета навчання – формування зацікавленості працівника до кар'єрного росту.

Навчання кадрів торговельних мереж здійснюється на таких етапах:

1. Виявлення потреби у навчанні працівників за допомогою аналізу і зіставлення знань, умінь і навичок, якими володіє персонал, а також які необхідні для здійснення мети підприємства.

2. Розробка плану навчання, яка включає: складання програми навчання; вибір викладачів; визначення термінів навчання; розробка критеріїв оцінки ефективності навчання; розподіл витрат на навчання. Підсумком планування є готовий, затверджений вищим керівництвом детальний план навчання працівників підприємства.

3. Реалізація плану навчання, яка передбачає безпосередню підготовку, організацію і проведення навчання. Особливістю цього етапу є виявлення недоліків наявних планів, що при системній роботі дозволить уникнути проблем у майбутньому.

4. Оцінювання ефективності навчання. Основне завдання оцінки – зрозуміти, чи повною мірою працівники використовують знання і навички, які вони отримали в результаті навчання [15].

3. Формування системи мотивації персоналу. Мотивація персоналу торговельних мереж відбувається шляхом матеріального стимулювання, яке є засобом забезпечення матеріальних потреб та посилення матеріальної зацікавленості працюючих у залежності від результатів їх колективної та індивідуальної праці через систему законодавчих, нормативних, економічних, соціальних та організаційних чинників і заходів, пов'язаних з виробничою, підприємницькою, торговельною або комерційною діяльністю [1].

Торговельні мережі застосовують відрядну, погодинну, комісійну і комбіновану (відрядно-погодинну) форми оплати праці, кожна з яких передбачає певні доплати, надбавки та премії. Заробітна плата у торговельних мережах залежить від складності роботи, умов, кількості та результатів праці.

У сучасних умовах, існують такі проблеми організаційного характеру, що впливають на ефективність кадрової політики торговельних мереж, до яких належать насамперед [10]:

- необхідність формування ефективного механізму розподілу ресурсів торговельних мереж, що має забезпечити сферу кадрової політики фінансовими, організаційними та правовими можливостями;

- створення належних умов праці та професійного розвитку працівників торговельних мереж, ефективна організація їх ділової активності та впровадження сучасних методів оцінки персоналу;

- відповідність заходів кадрової політики та їх інтенсивності у відношенні до визначених форм

та методів кадрової політики, що є структурним елементом корпоративної стратегії;

- приведення кількісних та якісних характеристик кадрового складу до показників, що є необхідними задля оптимальної реалізації кадрової стратегії торговельних мереж.

Виділимо основні фактори, які впливають на ефективність процесу навчання персоналу торговельних мереж:

- достовірні інформація щодо форм та методів перепідготовки персоналу, а також форм мотивації;

- наявність певних матеріальних основ навчання персоналу;

- бажання персоналу навчатись;

- методи оцінки системи навчання персоналу.

Проблеми в кадровій роботі торговельних мереж полягають у тому, що вони:

- проводять тільки поточну кадрову роботу;

- недостатньо мотивують працівників;

- недостатньо заохочують працівників до навчання.

При виборі ефективної кадрової політики необхідно враховувати фактори, властиві зовнішньому і внутрішньому середовищу підприємства, такі як: вимоги виробництва, стратегія розвитку підприємства; фінансові можливості підприємства, обумовлений їм припустимий рівень витрат на керування персоналом; кількісні та якісні характеристики наявного персоналу і спрямованість їх зміни в перспективі й ін.; ситуація на ринку праці (кількісні та якісні характеристики пропозиції праці по професіях підприємства, умови пропозиції); попит на робочу силу з боку конкурентів, що складає рівень заробітної плати; впливовість профспілок, твердість у відстоюванні інтересів працівників; вимоги трудового законодавства, прийнята культура роботи з найманим персоналом та ін. [4, с. 135].

З вищевказаних проблем кадрову політику торговельних мереж можна покращити шляхом:

1. Підвищення вимог до нових працівників в процесі їх підбору до торговельних мереж. Головна вимога до кандидата на посаду має полягати в тому, що вони повинні мати спеціальну освіту. Для того щоб сформувати дієвий кадровий резерв потрібно залучати до торговельних мереж висококваліфікованих кадрів. Це потребує розробки дієвої методики аналізу перспектив кандидата на певну посаду.

2. Проведення адаптації нових кадрів, тобто забезпечення підвищення кваліфікації працівників торговельних мереж. Навчання персоналу повинне бути безупинним процесом відповідно до створеної єдиної державної системи професійного росту персоналу. Кожен працівник протягом визначеної частини часу дня, тижня, місяця і року повинен підвищувати кваліфікацію, оволодівати сучасними досягненнями науково-технічного процесу.

3. Удосконалення системи мотивації персоналу торговельних мереж. Перш за все потрібно збільшити заробітну плату працівникам, які мають дві і більше освіти, а також збільшити розмір премій.

4. Удосконалення професійного навчання персоналу торговельних мереж. Періодично направляти вище керівництво на навчання, а також з кожним роком підвищувати кваліфікацію певної кількості працівників у центрах підвищення кваліфікації.

5. Удосконалення процесу атестації кадрів у торговельних мережах. Перш за все не атестова-

них працівників, які не пройшли атестацію, потрібно звільнити, а тим, які пройшли, забезпечити кар'єрний ріст.

6. Заміщення вакантних посад здійснювати з кадрового резерву працівників торговельних мереж.

7. Кар'єрний ріст потрібно здійснювати, враховуючи досвід працівників, а також висновки атестаційної комісії. Кар'єра у торговельних мережах повинна приваблювати не тільки розміром заробітної плати та премій, а ще й вона повинна бути стабільною, престижною та мобільною.

8. Заохочення молодих працівників з певною освітою. З цією метою потрібно надавати їм різного роду гарантії.

Висновки і пропозиції. Основними проблемними питаннями організації кадрової політики торговельних мереж є організація в основному поточної кадрової роботи (особливо що стосується малих торговельних підприємств); недостатня вмотивованість працівників до роботи; недостатній рівень підвищення професійної кваліфікації та навчання працівників. Для торговельних мереж в процесі управління персоналом дуже важливо використовувати системний підхід, тому для ефективності моделі управління персоналом потрібно, щоб сам процес управління персоналом: орієнтувався на мету торговельної мережі; відповідав зовнішньому середовищу; був сумісним з організаційною структурою.

Список літератури:

1. Бурик А.Ф. Вдосконалення матеріального стимулювання в сільськогосподарських формуваннях у ринкових умовах / А.Ф. Бурик, М.Ф. Железний [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/zhpumus_2014_85_26.pdf.
2. Вихристук М.О. Взаємозв'язок кадрової політики і стратегії розвитку машинобудівного підприємства / М.О. Вихристук, В.Г. Мамченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Mashbud_2010_6_18.pdf.
3. Ганза І.В. Теоретико-методичні аспекти впливу управління персоналом на ефективність системи управління підприємством / І.В. Ганза // Міжнародний збірник наукових праць. – Вип. 1 (19). – С. 98–103.
4. Сохацька О.М., Тарнавська Н.П., Тибінь А.М. та ін. Корпоративне управління в Україні. Теоретико-методологічні аспекти: [монографія] / [О.М. Сохацька, Н.П. Тарнавська, А.М. Тибінь та ін.] – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 359 с.
5. Мартиненко В.П. Кадрова політика як інструмент управління кадровим потенціалом / В.П. Мартиненко, Н.В. Руденко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2900>.
6. Офіційний сайт компанії «Епіцентр» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epicentr.com.ua/>.
7. Офіційний сайт «МЕТРО Кеш енд Кері Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.metro.ua/>.
8. Офіційний сайт ПрАТ «Фуршет» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://furshet.ua/>.
9. Офіційний сайт ТМ «Брусничка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://brusnichka.com.ua/>.
10. Перепада Ф.Л. Кадрова політика як елемент системи корпоративного управління промислових підприємств / Ф.Л. Перепада [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/eui_2013_1_48.pdf.
11. Севастьянов Р.В. Кадрова політика підприємства та напрями її вдосконалення / Р.В. Севастьянов, С.А. Ткаченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_5_177.pdf.
12. Стрехова С.В. Кадрова політика: важелі впливу на ефективність, механізми та інструменти реалізації / С.В. Стрехова // Економічний часопис – XXI. – 2012. – № 3–4. – С. 66–70.
13. Шаповалов Ю.В. Совершенствование кадровой политики муниципального учреждения здравоохранения в новых экономических условиях / Ю.В. Шаповалов // Экономические науки. Москва. – 2008. – № 7. – С. 16–21.
14. Ющенко А. Лучшие обучающие компании: Метро кэш энд Керри / А. Ющенко // HRMagazine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hrm.ua>.
15. Ющенко Р.О. Проблеми професійного навчання персоналу на виробництві / Р.О. Ющенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1230/1/%D0%AE%D1%89%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE%20%D0%A0.%20%D0%9E.%20%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B5%D0%BC%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%84%D0%B5%D1%81%D1%96%D0%B9%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D0%B0%D0%B2%D1%87%D0%B0%D0%BD%D1%8F%20%D0%BF%D0%B5%D1%80%D1%81%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%83%20%D0%BD%D0%B0%20%D0%B2%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D1%86%D1%82%D0%B2%D1%96.pdf>.

Гонская М. Р.

Львовская коммерческая академия

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ

Резюме

В статье определен механизм реализации кадровой политики. Проиллюстрированы этапы формирования кадровой политики торговых сетей. Раскрыты методологические подходы к формированию кадровой политики торговых сетей. Охарактеризованы типы кадровой политики. Определены основные направления кадровой политики в торговых сетях. Выделены основные факторы, которые влияют на эффективность процесса обучения персонала торговых сетей. Предложены направления улучшения кадровой работы торговых сетей.

Ключевые слова: кадровая политика торговых сетей, элементы кадровой политики, управление персоналом торговых точек, обучение персонала торговых сетей, подбор кадров, кадровый резерв.

Gonska M. R.

Lviv Academy of Commerce

IMPROVEMENT OF THE PERSONNEL POLICY OF RETAIL CHAINS

Summary

The article defines the mechanism for the implementation of personnel policy. Illustrates the stages of formation of personnel policy of retail chains. The methodological approaches to the formation of personnel policy of retail chains. Characterized by the types of personnel policy. Determined the main directions of personnel policy for data distribution networks. The main factors that affect the effectiveness of the personnel training process of trading networks. Set direction for improving HR performance trading networks.

Keywords: HR policies retail chains, elements of personnel policy, management of sales personnel, training sales networks, recruitment, personnel reserve.

УДК 338.46

Гончаренко І. М.

Київський національний університет технологій та дизайну

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СФЕРИ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ ДО ЄС

Досліджено сучасний стан та перспективи розвитку міжнародних торгово-економічних відносин у сфері послуг України. Проведено аналіз сильних і слабких сторін інтеграційного об'єднання, можливостей і загроз національного ринку сфери послуг в умовах інтеграції до ЄС. Запропоновано вирішення комплексу завдань для розвитку національного ринку сфери послуг.

Ключові слова: глобалізація, сфера послуг, міжнародна торгівля послугами, інтеграція, зона вільної торгівлі.

Постановка проблеми. Процеси глобалізації міжнародного економічного розвитку ставлять перед кожною країною завдання щодо визначення ступеня відповідності економічної системи держави сучасним вимогам та визначенню перспектив економічного розвитку країни, зокрема і для України.

В усіх розвинених країнах світу й багатьох країнах, що розвиваються, протягом останніх десятиліть відбулася переорієнтація структури економіки від виробництва товарів на виробництво послуг. Враховуючи шлях подальшої інтеграції України до ЄС, найбільш вагомими залишаються цінові питання щодо торгівлі газом, продукцією сільського господарства, промисловості. Торгівля послугами також підпадає під вплив інтеграційних процесів, оскільки більшість послуг, якими торгує Україна, є супровідними до вище перелічених товарів. Вибір саме цього сегменту економіки для аналізу обумовлений й зростанням його ролі для української економіки, що проявляється у створенні ним більше ніж 70% валової доданої вартості країни та продукуванні 2/3 робочих місць. Тож вивчення сфери послуг наразі набуває значної актуальності, а проблема впливу на неї інтеграційних процесів потребує подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти розвитку послуг в Україні та світі розглядаються у працях вчених, таких як В.В. Апопій [1], Т.В. Бурменко, В.Г. Герасимчук, В.В. Козик [2], В.І. Куценко, О.Б. Моргулець [3], І.І. Олексін, Г.І. Трілленберг, Т.В. Футало, Н.О. Шутовська, В.Е. Гордін [4]. Теоретико-методологічною базою вивчення інтеграційних процесів є праці Р. Арона, Б. Баласса, Я. Вайнера, К. Дойча, Г. Касселя, Г. Мюрдаля. Вітчизняні науковці А. Гальчинський, В. Гець [5], Я. Жаліло, А. Мокій, А. Старостіна присвятили

свої праці визначенню найефективніших інтеграційних напрямків для України.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Останнім часом майже всі сучасні дослідження спрямовані на вивчення наслідків інтеграції для торгівлі товарами. Сфера послуг розглядається як дотична до них, а її особливості не враховуються на належному рівні. Тож виникає необхідність більш докладно дослідити стан взаємовідносин з ЄС у сфері послуг та виявити шляхи її розвитку залежно від процесів інтеграції.

Метою статті є дослідження перспектив та особливостей сучасного стану та розвитку міжнародної торгівлі послугами, а також виявлення можливих загроз та перспектив розвитку сфери послуг в умовах інтеграції України до ЄС.

Виклад основного матеріалу. Головним критерієм, який може змінитися від напрямів процесів інтеграції, а також характеризує рівень наявних торговельних відносин, є обсяг міжнародної торгівлі послугами. Цей індикатор майже постійно збільшувався, починаючи від формування в Україні ринкової економіки, що посприяло розвитку торгівлі та виходу держави на міжнародні ринки. Однак, порівнюючи основні показники міжнародної торгівлі послугами з показниками міжнародної торгівлі товарами, можна зробити висновки про доцільність спеціалізації України саме на послугах. Розглядаючи дані про структуру валового внутрішнього продукту України за кінцевим використанням можна побачити динаміку співвідношення експорту та імпорту України за останні роки (табл. 1).

Аналізуючи дані можемо зробити висновок, що зі зростанням обсягів експортно-імпорتنих операцій, імпорт в Україні в останні роки хронічно випереджає експорт, а їх різниця досягає часом 8% ВВП.

Основними партнерами з торгівлі послугами є країни-члени митного союзу Росії, Білорусі, Ка-

Таблиця 1

Зовнішньоторгівельний баланс України за 2005-2014 рр.

Роки	Номинальний ВВП за рік, млн грн	Експорт товарів та послуг		Імпорт товарів та послуг		Сальдо (експорт-імпорт)	
		млн грн	% ВВП	млн грн	% ВВП	млн грн	% ВВП
2005	441 452	227 252	51,5%	-223 555	-50,6%	+3 697	+0,8%
2006	544 153	253 707	46,6%	-269 200	-49,5%	-15 493	-2,85
2007	720 731	323 205	44,8%	-364 373	-50,6%	-41 168	-5,7%
2008	948 056	444 859	46,9%	-520 588	-54,9%	-75 729	-8,0%
2009	913 345	423 564	46,4%	-438 860	-48,0%	-15 296	-1,7%
2010	1 082 569	549 365	50,7%	-580 944	-53,7%	-31 579	-2,9%
2011	1 316 600	707 953	53,8%	-779 028	-59,2%	-71 075	-5,4%
2012	1 408 889	717 347	50,9%	-835 394	-59,3%	-118 047	-8,4%
2013	1 454 931	681 899	46,9%	-805 662	-55,4%	-123 763	-8,5%
2014	1 566 728	770 121	49,2%	-834 133	-53,2%	-64 012	-4,1%

Джерело: [6]

захстану та ЄС. Найбільше послуг українського виробництва експортується до країн митного союзу. Протилежна ситуація відбувається з часткою країн ЄС. Причиною такої динаміки, окрім світової фінансової кризи, є зростання попиту європейських споживачів на більш дешеві українські послуги, диверсифікація експорту останніх, а також налагодження й стабілізація торговельних відносин з Україною протягом 2005-2014 рр. завдяки підготовки вступу в СОТ.

Водночас країни ЄС імпортують до України левову частку послуг. При чому до 2008 р. цей показник постійно збільшувався, у 2009-2011 рр. відносно стабілізувався, а в 2012-2013 рр. знову збільшувався. Це підтверджує привабливість вітчизняного ринку послуг для європейських виробників і наявність стійкого попиту в українських споживачів у високоякісних послугах європейського виробництва.

У міжнародній торгівлі послугами з країнами ЄС та митного союзу Росії, Білорусі, Казахстану структура торговельних потоків помітно якісно відрізняється. Лідерські позиції в експорті як з цими країнами, так і загалом у світі посідають транспортні послуги – 45,58%. У Росію, найбільшу представницю митного союзу, здебільшого експортуються послуги трубопровідного транспорту. Структура експорту транспортних послуг з ЄС пропорційна – у ній превалює високотехнологічний повітряний транспорт. Значну частку у цій структурі мають залізничний та морський транспорт.

Іншим важливим сегментом спеціалізації України є різні ділові, професійні та технічні послуги. Щодо їх структури, то у ЄС постачаються переважно послуги в галузі сільського господарства, видобутку корисних копалин, переробки продукції на місцях, тоді як у країни митного союзу Росії, Білорусі, Казахстану – послуги в архітектурних інженерних та інших технічних галузях.

Загалом структура як експорту, так і імпорту послуг є досить диверсифікованою з країнами міжнародного ринку послуг (табл. 2). У країни ЄС експортуються послуги з більшою доданою вартістю, більш знаннєємні та наукоємні.

Імпорт з ЄС високоякісних транспортних, фінансових, ділових, професійних та ліцензійних послуг створює продуктивне конкурентне середовище, яке змушує вітчизняних виробників підвищувати якість послуг та сервісу, впроваджувати нові технології, методи управління тощо. Необхідно зазначити, що торговельний баланс фінансових послуг з країнами ЄС є негативним. Така тенденція створює загрозу відтоку капіталу з України,

що виникає через прогалини в українському законодавстві та конкурентні переваги іноземних банків перед вітчизняними.

Таблиця 2

Український експорт та імпорт послуг за 2014 р. за категоріями послуг

Послуги	Експорт		Імпорт	
	млн дол.	%	млн дол.	%
Транспортні послуги (зокрема морський, повітряний, залізничний, автомобільний, трубопровідний та інший транспорт)	4 698	45,6	2 230	23,2
Подорожі	1 367	13,2	4 035	42,0
Послуги зв'язку	387	3,7	120	1,2
Будівельні послуги	154	1,5	58	0,6
Страхові послуги	11	0,1	69	0,7
Фінансові послуги	166	1,6	635	6,6
Комп'ютерні та інформаційні послуги	1 161	11,3	278	2,9
Роялті та ліцензійні послуги	84	0,8	436	4,6
Інші ділові послуги	545	5,3	174	1,8
Послуги в технічних галузях	344	3,3	187	1,9
Послуги приватним особам та послуги в галузі культури та відпочинку	51	0,5	99	1,1
Юридичні, бухгалтерські та консультативні послуги	267	2,6	244	2,5
Реклама та маркетинг	295	2,9	119	1,2
Торгові послуги	55	0,5	71	0,8
Операційний лізинг	37	0,4	199	2,1
Наукові та конструкторські розробки	336	3,3	75	0,8
Послуги в галузі сільського господарства, видобутку корисних копалин та переробки продукції на місцях	17	0,2	143	1,5
Державні послуги, не зараховані до інших категорій	331	3,2	433	4,5
Всього послуг	10 306	100	9 605	100

Джерело: розраховано автором за даними [6; 7]

Вирішальними при виборі напрямків інтеграції є не лише обсяги міжнародної торгівлі послугами. Велику роль відіграє наявність регулятивного середовища та стримуючих бар'єрів. Торгівля послугами не обкладається тарифами, на відміну

від матеріальних товарів. Тарифне навантаження лише побічно струмує міжнародні потоки послуг, які безпосередньо пов'язані з рухом товарів. Інші види міжнародної торгівлі послугами піддаються нетарифному регулюванню.

Взаємовідносини з ЄС сьогодні відбуваються за режимом найбільшого сприяння. Підписання ж Угоди про асоціацію передбачає створення глибокої й всеосяжної зони вільної торгівлі, яка сприятиме усуненню торговельних бар'єрів між учасниками і змінить регуляторне та інституційне середовище відповідно до європейських стандартів.

В аналітичні доповіді О. Сушко [8] зазначено, що сфера послуг у рамках цієї Угоди зазнає подальшої лібералізації. Це стосується присутності українських виробників послуг на ринку ЄС на недискримінаційних засадах, можливості створення спільних підприємств. Спроститься процедура щодо в'їзду та тимчасового перебування на території учасниць Угоди фізичних осіб, надавачів послуг. Окремі положення Угоди про асоціацію закладають необхідні підстави для поступової взаємної лібералізації транскордонного надання послуг, співпраці щодо електронної комерції, торгівлі комп'ютерними, кур'єрськими, телекомунікаційними, фінансовими, транспортними послугами тощо. Під дією національного режиму або режиму найбільшого сприяння залишатимуться аудіовізуальні послуги, послуги національного морського каботажу, міжнародні повітряні перевезення та перевезення в межах країни, послуги комп'ютерних систем бронювання, послуги з наземного обслуговування, послуги з експлуатації аеропортів.

Враховуючи динаміку обсягів міжнародної торгівлі послугами, її географічної та «товарної» структури, а також стану потенційного регуляторного середовища дозволить комплексно оцінити перспективи розвитку сфери послуг. Для цього було проведено SWOT-аналіз, який систематизує сильні та слабкі сторони інтеграційного об'єднання з ЄС, а також можливості та загрози для української сфери послуг (табл. 3).

Як бачимо, ЄС як інтеграційне об'єднання приваблює на світовому ринку послуг для України. Сильні сторони сприятимуть розвитку української сфери послуг у довгостроковій перспективі, дозволять підвищити добробут українського народу, полегшити доступ вітчизняних виробників на світовий ринок послуг, покращити регуляторне та інституційне середовище, а також відкрити перед Україною перспективи саме у тих сервісних галузях, які вважаються наукоємними та знансєємними. Ліквідація наявних загроз для вітчизняної сфери послуг у зв'язку зі створенням зони вільної торгівлі з ЄС можлива шляхом виваженої політики Уряду, підтримки вітчизняних виробників, а також якнайшвидшій та ефективнішій адаптації до європейських стандартів.

Висновок. Позиція України на світовому ринку послуг нині не дуже стійка. Наша держава входить до тридцятки великих країн-учасниць міжнародної торгівлі послугами, але продовжує залишатися нетто-імпортером послуг.

Ринок послуг ще дійсно молодий і одержав розвиток в основному в останнє десятиріччя. На чолі компаній цього сегменту економіки, на відміну від промисловості та сільського господарства, стоять, як правило, динамічні, ініціативні фахівці з широкими зарубіжними зв'язками, що легко засвоюють все нове, розуміють рівень конкурентоспро-

можності своєї фірми на вітчизняному і світовому ринках, потребу в протекціоністському захисті. Інша справа – готовність та здатність відповідних урядових структур зібрати воедино, узагальнити і оцінити всю цю широкую інформацію, виробити на її основі більш досконалу систему правового регулювання сфери послуг, використовуючи досвід зарубіжних країн.

Таблиця 3

SWOT-аналіз впливу інтеграційного процесу в ЄС на розвиток сфери послуг України

Інтеграція в ЄС у рамках глибокої і всеосяжної зони вільної торгівлі		
	Сильні сторони інтеграційного об'єднання:	Слабкі сторони інтеграційного об'єднання:
Внутрішні фактори	- один з найбільших в світі ринків послуг; - висока конкурентоспроможність та якість послуг на світовому рівні; - скорочення витрат виробництва за рахунок ефекту масштабу; - значний рівень диверсифікації послуг, висока наукоємність та знансєємність послуг	- негативні статичні ефекти від переорієнтації споживачів на нові види послуг та джерела їх постачання; - перенасичення ринку послуг та необхідність пошуку нових напрямків збуту; - зростання кількості зливань і поглинань та створення монополій.
Зовнішні фактори	Можливості для України: - підвищення добробуту українського народу за рахунок покращення якості послуг; - створення робочих місць; - полегшення доступу для вітчизняних виробників послуг на ринки третіх країн; - покращення регуляторного та інституційного середовища у сфері послуг; - диверсифікація вітчизняної сфери послуг	Загрози для України: - відтік фінансового та людського капіталу з України до країн ЄС; - втрата конкурентних переваг вітчизняних виробників послуг на користь європейських; - витрати, пов'язані з дотриманням європейських стандартів якості, створенням нормативної, адміністративної та правової бази.

Поліпшення ситуації на ринку сфери послуг сильно залежить від іноземних інвестицій, але, лібералізуючи цей ринок, необхідно підтримувати баланс між інтересами щодо захисту свого внутрішнього ринку і потребою в інноваціях для створення сучасної інфраструктури. Адже без великомасштабної сфери послуг з розвиненим транспортом, зв'язком, торгівлею, фінансово-кредитним і страховкою секторами, комплексом ділових послуг, сферами освіти і охорони здоров'я, що відповідають сучасним вимогам, Україна не зуміє створити ефективне ринкове господарство і гідно увійти до світової економіки.

Тому головним завданням нашої держави на сучасному етапі переходу на ринкові основи та інтеграції в світове господарство повинне стати прискорення розвитку сфери послуг.

Для підтримки та розвитку вітчизняного ринку сфери послуг необхідним є вирішення кількох складних завдань:

1) формування сприятливих умов для підприємницької діяльності у секторі послуг, створення економічного та правового середовища, яке б забезпечувало стимулювання ділової активності населення (закріплення правових гарантій, які забезпечують свободу, захист та підтримку приватного бізнесу та недержавних форм підприємництва; врахування думки підприємницьких кіл при підготовці та прийнятті законодавчих актів та постанов; формування ринкової інфраструктури, яка забезпечуватиме підприємницьку діяльність);

2) створення реальних можливостей кожному підприємству для початку самостійної підприємницької діяльності у сфері послуг, доступу до виробничих, матеріально-технічних та фінансових ресурсів (спрощення порядку реєстрації підприємств сфери послуг; подальший розвиток комерційної системи інформаційного забезпечення підприємницької діяльності);

3) кадрове забезпечення розвитку підприємницької діяльності у сфері послуг (формування мережі бізнес-шкіл, навчально-ділових центрів на їх базі; організація вивчення та використання

досвіду діяльності структур підтримки підприємництва у інших регіонах; розробка плану заходів з надання державної підтримки молодіжного підприємництва у сфері послуг);

4) здійснення заходів в галузі інвестиційної політики, направлених на підтримку підприємництва у сфері послуг регіону (раціональний перерозподіл інвестиційних ресурсів регіону, враховуючи пріоритетність розвитку сектору послуг; відтворення та розвиток сфери колективного підприємництва та взаємодопомоги: виробничих, позичково-ощадних, ощадно-збутових та ін. товариств).

Список літератури:

1. Організація та технологія надання послуг: навч. посіб. / В.В. Апопій, І.І. Олексін, Н.О. Шутковська, Т.В. Футало; за ред. В.В. Апопій. – К.: ВПЦ «Академія», 2006. – 312 с.
2. Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини: практикум / В.В. Козик, Л.А. Панкова, О.Ю. Григор'єв, А.О. Босак. – К.: Вікар, 2006. – 589 с.
3. Моргулець О.Б. Роль сфери послуг в економічній системі України [Електронний ресурс] / О.Б. Моргулець. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_em/2010_7_2/27.pdf.
4. Гордин В.Э. Менеджмент в сфере услуг: учебник / В.Э. Гордин, М.Д. Сушинская. – СПб.: Изд. Дом «Бизнес-пресса», 2007. – 271 с.
5. Новый курс реформ: реформы в Украине 2010-2015 гг.: национальная доповідь [Електронний ресурс] / за заг. ред. В.М. Гейця та ін. – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с. – Режим доступу: http://www.idss.org.ua/monografii/nandor2010_2015.pdf.
6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]: [веб-сайт]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
7. Платіжний баланс і зовнішній борг України: щоквартальне аналітично-статистичне видання Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=14502222>.
8. Угода про асоціацію Україна – ЄС: дороговказ реформ: аналітична доповідь [Електронний ресурс] / О. Сушко, О. Зелінська, Р. Хорольський та ін.; Представництво Фонду Конрада Аденауера в Україні. – К., 2012. – 53 с. – Режим доступу: http://www.kas.de/wf/doc/kas_32048-1522-13-30.pdf.

Гончаренко І.Н.

Київський національний університет технологій і дизайну

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ В УКРАИНЕ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ В ЕС

Резюме

Исследовано современное состояние и перспективы развития международных торгово-экономических отношений в сфере услуг Украины. Проведен анализ сильных и слабых сторон интеграционного объединения, возможностей и угроз национального рынка сферы услуг в условиях интеграции в ЕС. Предложено решение комплекса задач для развития национального рынка сферы услуг.

Ключевые слова: глобализация, сфера услуг, международная торговля услугами, интеграция, зона свободной торговли.

Goncharenko I. M.

Kyiv National University of Technologies and Design

PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF THE SERVICES INDUSTRY IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF EU INTEGRATION

Summary

The current state and prospects for development of the international trade and economic relations in the services industry of Ukraine was investigated. The strengths and weaknesses of the integration association, opportunities and threats of the national market of services industry in the context of EU integration were analyzed. It was proposed to solve complex of tasks for development of the national market of services industry.

Keywords: globalization, services industry, international trade of services, integration, free-trade zone.

УДК 336.29

Дем'яненко Т. І.

Українська інженерно-педагогічна академія

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ СТРАТЕГІЙ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Фінансова стратегія підприємства – це система довгострокових цілей фінансової діяльності підприємства, обумовлених його фінансовою ідеологією, і найбільш ефективних шляхів їх досягнення. Стратегія встановлює орієнтири і набори правил, які звужують варіанти вибору поведінки щодо вирішення протиріч в межах заданих обмежень, а також, як управлінський інструмент системи менеджменту, відіграє роль засобу координації всіх ієрархічних рівнів підприємства.

Ключові слова: фінансова стратегія, підприємство, розвиток, фінансовий механізм.

Постановка проблеми. Проблема вибору фінансової стратегії діяльності підприємства є актуальною у зв'язку з необхідністю прийняття рішень в ринкових умовах. Тут основна увага приділяється оцінці поточного стану суб'єкта господарської діяльності. Пріоритетними у цьому напрямку досліджень є обґрунтований прогноз напрямків розвитку підприємства, вироблення конкретних рекомендацій для недопущення можливих помилок і прорахунків та констатування фактичного стану справ. Передусім потрібно визначити фінансову стратегію діяльності як рекомендацію відносного зміни фінансово-господарського стану в довгостроковій перспективі на базі кількісних характеристик фактичного фінансово-господарського стану в поточному та наступних періодах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальним концептуальним питанням розвитку фінансів підприємства присвячено роботи відомих зарубіжних та вітчизняних вчених: І. Ансофа, Ю. Брігхема, Р. Брейлі, М. Гордона, Т. Гранде, Дж. Ван Хорна, П. Друкера, К. Друрі, Б. Коласса, М. Міллера, Ф. Модільяні, Ж. Перар, М. Портера, І. Фішера, Д. Хан, Дж. Хікса, Н. Холта, У. Шарпа, П. Шеннона, Й. Шумпетера та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Багато думок щодо способів формування та реалізації фінансової стратегії підприємства зумовила наявність у спеціальній літературі безлічі відповідних наукових підходів. При цьому край недостатньо вивчені методологічні аспекти побудови перспективних планів організацій з одночасною оцінкою рівня ринкової невизначеності і ризику.

Метою статті є розробка науково обґрунтованої концепції, методичних положень і практичних рекомендацій щодо формування фінансової стратегії сталого розвитку підприємства, реалізація якої забезпечує оптимізацію структури його капіталу і зростання вартості бізнесу в стратегічній перспективі.

Виклад основного матеріалу. Вироблення стратегії розвитку підприємства забезпечує ефективний розподіл та використання всіх ресурсів: матеріальних, фінансових, трудових. Як частина загальної стратегії економічного розвитку підприємства, фінансова стратегія має стосовно неї підлеглий характер і повинна бути узгоджена з її цілями і напрямками. Водночас фінансова стратегія сама істотно впливає на формування загальної стратегії економічного розвитку підприємства [1].

Це пов'язано з тим, що основна мета загальної стратегії – забезпечення високих темпів економічного розвитку й підвищення конкурентної позиції підприємства, пов'язана з тенденціями розвитку відповідного товарного ринку (споживчого чи факторів виробництва). Якщо тенденції розвитку то-

варного і фінансового ринків не збігаються, може виникнути ситуація, коли цілі загальної стратегії розвитку підприємства не можуть бути реалізовані у зв'язку з фінансовими обмеженнями. У цьому випадку фінансова стратегія вносить певні корективи в загальну стратегію розвитку підприємства.

Фінансова стратегія – це генеральний план дій із забезпечення підприємства грошовими коштами. Вона охоплює питання теорії й практики формування фінансів, їх планування та забезпечення, вирішує завдання, що забезпечують фінансову стійкість підприємства в ринкових умовах господарювання. Теорія фінансової стратегії досліджує об'єктивні закономірності ринкових умов господарювання, розробляє способи і форми виживання в нових умовах підготовки та ведення стратегічних фінансових операцій.

Узагальнюючи різні визначення і опис стратегії підприємства, можна скласти такий перелік її різних номінацій:

- стратегія – набір правил для прийняття рішень;
- стратегія – засіб для досягнення мети;
- стратегія – системний підхід;
- стратегія – інструмент для перерозподілу навантаження;
- стратегія – управлінський інструмент;

Аналіз наведених визначень стратегії підприємства показує, що всі вони, так чи інакше, виникають із змісту теорії стратегічного управління фірмою.

Оскільки фінансова стратегія є функціональною стратегією, то вона характеризується підлеглистю щодо загальної стратегії розвитку підприємства [2].

Серед принципів, на основі яких здійснюється формування механізмів (наборів інструментів) для управління фінансовою стратегією, пропонується використовувати такі положення:

- 1) принцип збільшення частки матеріалізованої праці;
- 2) принцип підвищення живучості підприємства;
- 3) принцип багатоцільового використання функцій фінансових механізмів;
- 4) принцип сумісності механізмів фінансової стратегії.

Вирішення завдань формування фінансової стратегії розвитку підприємства здійснюється шляхом оцінки характеристик передбачуваних інновацій, їх порівняльного аналізу та вибору безлічі нововведень, прийнятих до розробки в плановому періоді. Побудова методів і механізмів формування фінансової стратегії розвитку підприємства пов'язана з необхідністю вирішення завдань: аналізу й обґрунтування факторів, що визначають фінансову стратегію розвитку під-

приємства; формування безлічі об'єктів, що впливають на стратегію у формуванні фінансового та управлінського характеру зовнішньої і внутрішньої політики підприємства [3].

Організація управління підприємством – це його внутрішній устрій, що характеризує склад підрозділів і систему зв'язків, підпорядкованості та взаємодії між ними. При цьому розрізняють поняття організаційної, виробничої та загальної структур управління.

Такий підхід створює можливість передбачити всі майбутні у плановому періоді обороти з грошовим надходженням і видатками. Нормальним положенням вважається рівність витрат і доходів або невелике перевищення доходів над витратами.

Оперативна фінансова стратегія розробляється в рамках генеральної фінансової стратегії, деталізує її на конкретному проміжку часу. Стратегія досягнення приватних цілей полягає в умілому виконанні фінансових операцій, спрямованих на забезпечення реалізації головної стратегічної мети [4].

Головною стратегічною метою фінансів є забезпечення підприємства необхідними й достатніми фінансовими ресурсами.

Фінансова стратегія підприємства згідно з головною стратегічною метою забезпечує:

- 1) формування фінансових ресурсів і централізоване стратегічне керівництво ними;
- 2) виявлення вирішальних напрямків та зосередження на їх виконанні зусиль, маневреності у використанні резервів фінансовим керівництвом підприємства;
- 3) ранжування та поетапне досягнення завдань;
- 4) відповідність фінансових дій економічному стану та матеріальним можливостям підприємства;
- 5) об'єктивний облік фінансово-економічної обстановки і реального фінансового положення підприємства в році, кварталі, місяці;
- 6) створення та підготовку стратегічних резервів;
- 7) облік економічних і фінансових можливостей самого підприємства та його конкурентів;
- 8) визначення головної загрози з боку конкурентів, мобілізацію сил на її усунення та вмілий вибір напрямків фінансових дій;
- 9) маневрування і боротьбу за ініціативу для досягнення вирішальної переваги над конкурентами.

Для досягнення головної стратегічної мети відповідно до вимог ринку і можливостей підприємства розробляється генеральна фінансова стратегія підприємства. У ній визначаються і розподіляються завдання формування фінансів про виконання і напрямками роботи [6]. Завданнями фінансової стратегії є:

- 1) дослідження характеру і закономірностей формування фінансів в ринкових умовах господарювання;
- 2) розробка та підготовка можливих варіантів формування фінансових ресурсів підприємства та дій фінансового керівництва в разі нестійкого або кризового фінансового стану підприємства;
- 3) визначення фінансових взаємин з постачальниками і покупцями, бюджетами всіх рівнів, банками та іншими фінансовими інститутами;
- 4) виявлення резервів і мобілізація ресурсів підприємства для найбільш раціонального використання виробничих потужностей, основних фондів і оборотних коштів;
- 5) забезпечення підприємства фінансовими ресурсами, необхідними для виробничо-господарської діяльності;

6) забезпечення ефективного вкладення тимчасово вільних грошових коштів підприємства з метою отримання максимального прибутку;

7) визначення способів проведення успішної фінансової стратегії та стратегічного використання фінансових можливостей, нових видів продукції і всебічної підготовки кадрів підприємства до роботи в ринкових умовах господарювання, їх організаційної структури і технічного оснащення;

8) вивчення фінансових стратегічних поглядів ймовірних конкурентів, їх економічних і фінансових можливостей, розробка та здійснення заходів щодо забезпечення фінансової стійкості [6].

Розробка фінансової стратегії передбачає розробку не лише цілей, а й розробку плану дій з досягнення цих цілей. Керівництво підприємства має знати, як поточна ситуація співвідноситься зі стратегічними цілями підприємства. Необхідно регулярно контролювати досягнення стратегічних цілей. Для контролю здійснення стратегії стратегічні цілі розбиваються на конкретні стратегічні завдання, вирішити які потрібно в певний період часу. Контроль досягнення стратегічних цілей здійснюється шляхом вирішення тактичних завдань.

Встановлені фінансові цілі групуються за напрямками, утворюючи фінансову політику підприємства. Визначення загального періоду формування фінансової стратегії залежить від ряду умов. Головною умовою його визначення є тривалість періоду, прийнятого для формування загальної стратегії розвитку підприємства, оскільки фінансова стратегія має стосовно неї підлеглий характер, то вона не може виходити за межі цього періоду (наприклад, більш короткий період формування фінансової стратегії).

Процес формування фінансової стратегії підприємства здійснюється за певними етапами (рис. 1).

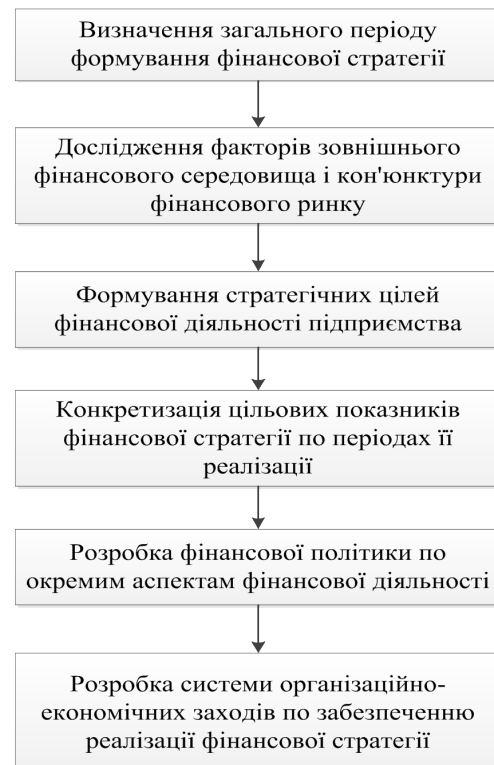


Рис. 1. Основні етапи організації процесу розробки фінансової стратегії підприємства

Дослідження факторів зовнішнього фінансового середовища і кон'юнктури фінансового ринку

зумовлює вивчення економіко-правових умов фінансової діяльності підприємства та їх можливої зміни в майбутньому періоді. Крім того, на цьому етапі розробки фінансової стратегії аналізується кон'юнктура фінансового ринку та фактори її визначальні, а також розробляється прогноз кон'юнктури на прикладі окремих сегментів цього ринку, пов'язаних з майбутньою фінансовою діяльністю підприємства [5].

Формування стратегічних цілей фінансової діяльності підприємства передбачає підвищення рівня добробуту власників підприємства і максимізацію його ринкової вартості. Водночас ця головна мета потребує певної конкретизації з урахуванням завдань і особливостей майбутнього фінансового розвитку підприємства.

Конкретизація цільових показників фінансової стратегії за періодами її реалізації забезпечує динамічність представлення системи цільових стратегічних нормативів фінансової діяльності, а також їх зовнішньої і внутрішньої синхронізації у часі.

Розробка фінансової політики за окремими аспектами фінансової діяльності – це найбільш відповідальний етап. На відміну від фінансової стратегії в цілому, фінансова політика формується лише у конкретних напрямках фінансової діяльності підприємства, що вимагає забезпечення найбільш ефективного управління для досягнення головної стратегічної мети цієї діяльності.

Розробка системи організаційно-економічних заходів щодо забезпечення реалізації фінансової стратегії передбачає формування на підприємстві «центрів відповідальності» різних типів; визначення прав, обов'язків та міри відповідальності їх керівників за результати фінансової діяльності; розробку системи стимулювання працівників за їхній внесок у підвищення ефективності фінансової діяльності і т.п. [3].

Фінансова діяльність підприємства у всіх її формах не може зводитися тільки до задоволення фінансових потреб, що визначаються необхідністю управління окремими видами оборотних активів, заміни необоротних активів або поточного їх приросту у зв'язку зі змінами обсягу господарської діяльності. На сучасному етапі все більше число підприємств усвідомлюють необхідність свідомого перспективного управління фінансовою діяльністю на основі наукової методології передбачення її напрямків і форм, адаптації до загальних цілей розвитку підприємства та умов зовнішнього фінансового середовища. Ефективним інструментом перспективного управління фінансовою діяльністю підприємства, підпорядкованого реалізації цілей загального його розвитку в умовах істотних змін макроекономічних показників, системи державного регулювання ринкових процесів, кон'юнктури фінансового ринку і пов'язаною з цим невизначеністю, є фінансова стратегія.

Актуальність розробки фінансової стратегії підприємства визначається багатьма умовами.

Найважливішою з таких умов є інтенсивність змін факторів зовнішнього фінансового середовища. Висока динаміка основних макроекономічних показників, пов'язаних з фінансовою діяльністю підприємств, темпи технологічного прогресу, часті коливання кон'юнктури фінансового ринку, непостійність державної економічної політики і форм регулювання фінансової діяльності не дозволяють ефективно управляти фінансами підприємства на основі лише раніше накопиченого досвіду

і традиційних методів фінансового менеджменту. У цих умовах відсутність розробленої фінансової стратегії, адаптованої до можливих змін факторів зовнішнього середовища, може призвести до того, що фінансові рішення окремих структурних підрозділів підприємства матимуть різноспрямований характер, спричинятимуть виникненню протиріч та зниженню ефективності фінансової діяльності в цілому.

Однією з умов, що визначають актуальність розробки фінансової стратегії підприємства, є його майбутній перехід до нової стадії життєвого циклу. Кожній із цих стадій притаманні характерні їй рівень інвестиційної активності, напрями і форми фінансової діяльності, особливості формування та розподілу фінансових ресурсів. Така фінансова стратегія дозволяє завчасно адаптувати фінансову діяльність підприємства до майбутніх кардинальних змін можливостей його економічного розвитку [1].

Нарешті, істотною умовою, що визначає актуальність розробки фінансової стратегії, є кардинальна зміна цілей операційної діяльності підприємства, пов'язана з новими комерційними можливостями. Реалізація таких цілей вимагає зміни виробничого асортименту, впровадження нових виробничих технологій, освоєння нових ринків збуту продукції і т.п. У цих умовах істотно зростання інвестиційної активності підприємства та диверсифікація форм його фінансової діяльності повинні носити прогнозований характер, що забезпечується розробкою чітко сформульованої фінансової стратегії.

Висновки і пропозиції. Фінансова стратегія – це один з найважливіших видів функціональної стратегії компанії, що забезпечує всі основні напрями розвитку її фінансової діяльності та фінансових відносин шляхом формування довгострокових фінансових цілей, вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення, адекватного коригування напрямків формування та використання фінансових ресурсів при зміні умов зовнішнього середовища.

Оцінка ефективності розробленої фінансової стратегії є заключним етапом розробки фінансової стратегії підприємства.

Отже, розробка фінансової стратегії за найбільш важливими аспектами фінансової діяльності дозволяє приймати ефективні управлінські рішення, пов'язані з фінансовим розвитком підприємства.

Фінансова стратегія підприємства охоплює всі сторони діяльності підприємства, зокрема й оптимізацію основних та обігових коштів, розподіл прибутку, безготівкові розрахунки, податкову і цінову політику, політику щодо цінних паперів.

Розробка фінансової стратегії – це частина загальної стратегії економічного розвитку, тому вона повинна узгоджуватися з її цілями і напрямами. Фінансова стратегія ж суттєво впливає на загальну економічну стратегію підприємства, оскільки зміна ситуації на макrorівні та на фінансовому ринку є причиною коригування не тільки фінансової, а й загальної стратегії розвитку підприємства.

Всебічно враховуючи фінансові можливості підприємства, об'єктивно розглядаючи характер внутрішніх і зовнішніх факторів, фінансова стратегія забезпечує відповідність фінансово-економічних можливостей підприємства умовам, які склалися на ринку продукції. В іншому випадку підприємство може збанкрутувати [4].

Тож успішна фінансова діяльність підприємства обумовлена як своєчасними і правильними рішеннями вищого менеджменту в поточній роботі, так і

в питаннях стратегії, яка повинна розроблятися не тільки на основі внутрішніх умов підприємства, а й з урахуванням впливу наявної фінансової системи.

Список літератури:

1. Аминова З.Ф. Финансовая стратегия предприятия: формирование, развитие, обеспечение устойчивости / З.Ф. Аминова. – М.: Компания Спутник+, 2005. – 118 с.
2. Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка / Л.Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 259 с.
3. Бланк А.И. Финансовая стратегия предприятия / А.И. Бланк. – К.: Ника-центр, 2004. – 711 с.
4. Ковалева А.М. Финансы / А.М. Ковалева. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 384 с.
5. Морозов Т.Г. Прогнозирование и планирование в условиях рынка / Т.Г. Морозов, А.В. Пикулькин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 318 с.
6. Сергеев И.В. Оперативное финансовое планирование на предприятии / И.В. Сергеев, А.В. Шипицын. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 288 с.

Демьяненко Т. И.

Украинская инженерно-педагогическая академия

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ СТРАТЕГИЙ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Резюме

Финансовая стратегия предприятия представляет собой систему долгосрочных целей финансовой деятельности предприятия, определяемых его финансовой идеологией, и наиболее эффективных путей их достижения. Стратегия устанавливает ориентиры и наборы правил, сужающих варианты выбора поведения по разрешению противоречий в пределах заданных ограничений, а также играет роль средства координации всех иерархических уровней предприятия, выступая в качестве управленческого инструмента системы менеджмента.

Ключевые слова: финансовая стратегия, предприятие, развитие, финансовый механизм.

Demyanenko T. I.

Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy

FORMATION OF FINANCIAL STRATEGIES AT INDUSTRIAL ENTERPRISES

Summary

The financial strategy of the enterprise is a system of long-term objectives of financial activity defined by its financial ideology and the most effective ways of achieving them. The strategy sets the guidelines and sets of rules, narrowing the choices of behavior to resolve conflicts within the specified limits, and also plays a role means to coordinate all hierarchical levels of the company, acting thus as a management tool management system.

Keywords: financial strategy, company development, financial mechanism.

УДК 658.5.012.7

Дідух В. В.

Національний технічний університет
«Київський політехнічний інститут»

ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ЗАПЛАНОВАНИХ ЗАХОДІВ З РЕІНЖИНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ТА МОЖЛИВИХ ПОЗИТИВНИХ НАСЛІДКІВ

Досліджено теоретичні питання щодо оцінювання ефективності реінжинірингу бізнес-процесів машинобудівних підприємств. Визначено необхідні бізнес-процеси вдосконалення, та оцінено їх результативність. Запропоновано методичний підхід до визначення показників ефективності та результативності бізнес-процесів, що на відміну від існуючих надає можливість оцінити проект з реінжинірингу та визначити можливі позитивні та негативні їх наслідки. Надано практичні рекомендації щодо позитивних наслідків після запровадження реінжинірингу на машинобудівних підприємствах.

Ключові слова: оцінювання, ефективність, результативність, реінжиніринг бізнес-процесів.

Постановка проблеми. Нестабільне функціонування підприємств машинобудівної галузі в умовах пролонгації кризи активізує до реінжинірингу бізнес-процесів. Як наслідок, для ефективної та безперервної виробничо-комерційної діяльності необхідно визначити заплановані заходи проекту та оцінити його результативність. Натомість, оці-

нюючи реінжиніринг бізнес-процесів, актуальним питанням постає вибір та розрахунок необхідних коефіцієнтів, що нададуть змогу керівництву визначити можливі позитивні та негативні наслідки проекту з метою посилення конкурентних позицій машинобудівних підприємств на національному та регіональних ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ретроспективний аналіз наукових публікацій показав, що дослідження проблематики оцінювання ефективності та результативності реінжинірингу бізнес-процесів присвячені наукові праці В.Л. Корінева, Л.А. Козерод, І.В. Кремльова та С.І. Ріб.

Методичним підходам до оцінки та прогнозування проектам з реінжинірингу займалися І.О. Журавльова, К.В. Дождіков, А.В. Карпенко та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на суттєві напрацювання науковців, недостатньо розкриті вибір та актуальність визначення коефіцієнтів оцінювання та результативності реінжинірингу бізнес-процесів в умовах пролонгації кризи. Ураховуючи аналіз рівня розроблення даного питання дослідження реінжинірингу бізнес-процесів, зумовлено потребу у поглибленому вивченні бізнес-процесів та їх оцінювання при вище наведених умовах.

Метою статті є оцінювання ефективності реінжинірингу бізнес-процесів машинобудівних підприємств. Задачами є визначення необхідних бізнес-процесів, вдосконалення та оцінка їх результативності.

Виклад основного матеріалу. У силу доцільності оцінювання результативності проведених заходів з реінжинірингу на машинобудівних підприємствах вважаємо за доцільне провести аналіз бізнес-процесів вищого керівництва та постійного вдосконалення. Це надасть змогу безперервно аналізувати бізнес-процеси та постійно їх вдосконалювати. Зауважимо, що аналіз з боку вищого керівництва та постійне вдосконалення відносяться до усіх бізнес-процесів на підприємстві та виконуються тільки вищим керівництвом, апаратом управління, генеральним директором.

Бізнес-процес перманентного вдосконалення М6

Мета процесу: визначити відповідальність за дії з безперервного вдосконалення системи менеджменту. Бізнес-процес стосується всього персоналу підприємства та застосовується до всіх видів робіт, що включає систему менеджменту якості. Також до всіх видів діяльності та документів, що визначають систему менеджменту у всіх бізнес-процесах.

Вдосконалення – це безперервна діяльність по підвищенню здатності задовольняти вимоги, спрямована на поліпшення результатів роботи і бізнес-процесів з використанням результатів аудиту, аналізу даних, аналізу менеджменту та інших засобів, що веде до коригувальних та запобіжних дій.

Персонал підприємства займається постійним або перманентним вдосконаленням всіх видів діяльності, спрямованим на задоволення потреб замовника. Будь-який працівник може проявляти ініціативу в подачі пропозицій щодо поліпшення результатів роботи, бізнес-процесів, систем продуктивності праці та охорони навколишнього середовища.

Основні завдання процесу:

– виявляти можливості вдосконалення. Такі можливості виявляються на основі наступних джерел: показників якості роботи, процесів та їх тенденцій; протоколів невідповідності; рівня задоволеності замовника; даних про становище на ринку конкурентів, оцінки якості

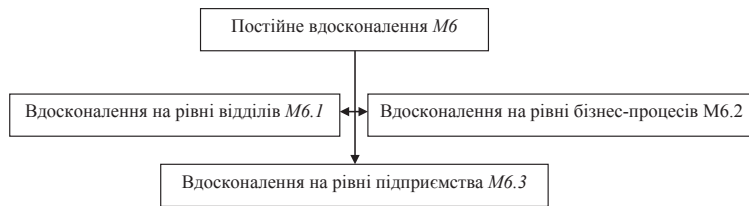


Рис. 1. Блок-схема бізнес-процесу постійного вдосконалення М6 (розроблено автором)

Бізнес-процес вдосконалення на рівні відділів М6.1

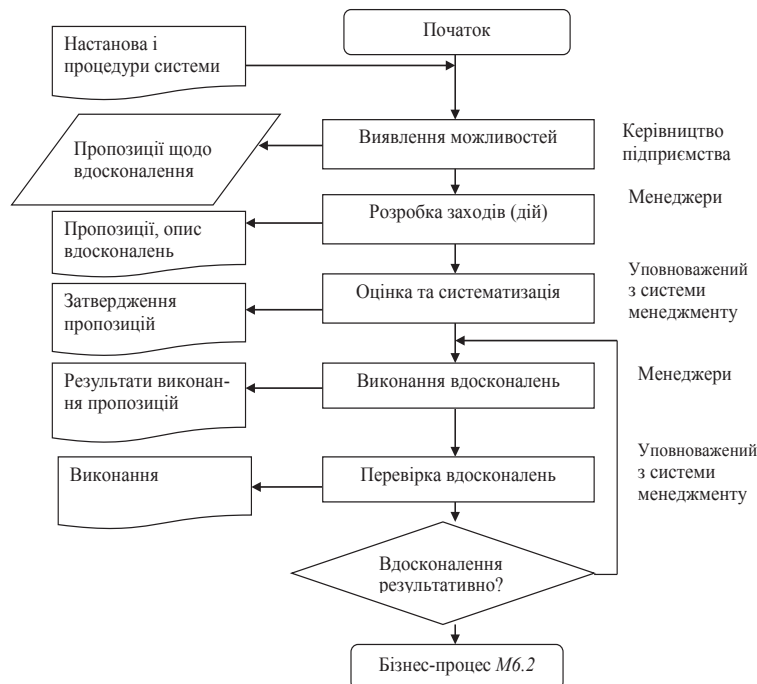


Рис. 2. Блок-схема бізнес-процесу вдосконалення на рівні відділі М6.1 (розроблено автором)

Бізнес-процес вдосконалення на рівні бізнес-процесів М6.2



Рис. 3. Блок-схема бізнес-процесу вдосконалення на рівні бізнес-процесів М6.2 (розроблено автором)

процесів; даних про якість закупівель; інформації за внутрішніми і зовнішніми аудитами системи менеджменту. Задля вдосконалення окремих напрямів діяльності підприємства здійснюються спеціальні дії: зниження кількості перевірок; зниження витрат під час реалізації проектів; надмірні витрати через неякісну продукцію; витрати робочої сили та матеріалів;

– визначати можливості безперервно та періодично (безперервно – на рівні керівників підрозділів на основі щоденної діяльності; періодично – на рівні менеджерів на основі аналізу довгострокових даних, показників якості системи менеджменту, процесів та їх тенденцій).

Отже, бізнес-процес аналізу з боку вищого керівництва зображений на рис. 1.

Бізнес-процес деталізується на три підпроцеси: це вдосконалення на рівні відділів, бізнес-процесів та на рівні підприємства. Розглянемо детальніше ці бізнес-процеси (рис. 2–4).

Дії по вдосконаленню бізнес-процесу виконують менеджери, які безперервно виявляють та ідентифікують можливості вдосконалення на підставі аналізу щоденної інформації у системі менеджменту. Вони визначають можливі заходи по вдосконаленню та здійснюють їх через систему дій, передбачених у бізнес-процесі М6.1. Дії персоналу, вхідні/вихідні дані та документи з бізнес-процесу М6 проводяться відповідно до блок-схеми бізнес-процесу М6.1, зображеної вище (рис. 2–3).

Персонал постійно заохочується до подачі пропозицій щодо поліпшення своєї роботи й існуючих на підприємстві бізнес-процесів. Натомість, уповноважений з системи менеджменту безперервно оцінює заходи щодо вдосконалення та розташовує їх за пріоритетами важливості. Також можливості для удосконалення, засновані на довгострокових даних і тенденціях, піддаються аналізу з боку вищого керівництва. Якщо нові можливості не мають відображення у поточній політиці та цілях, то вище керівництво вживає заходів щодо зміни політики та встановлення нових цілей. Ці дії з боку вищого керівництва визначені в бізнес-процесі М5.

Приведений вище бізнес-процес вдосконалення на рівні бізнес-процесів М6.2 (рис. 3) ґрунтується на оцінці та аналізі показників якості бізнес-процесів. Дії персоналу, вхідні/вихідні дані та документи з бізнес-процесу вдосконалення на рівні бізнес-процесів М6.2 проводяться відповідно до зазначеної блок-схеми.

Для вдосконалення основних бізнес-процесів і операцій керівництвом використовуються узагальнені значення показників системи менеджменту процесів. Можливості щодо вдосконалення бізнес-процесів реалізуються шляхом порівняльної оцінки досягнутих показників системи менеджменту з цілями, визначеними у політиці у сфері якості.

Показники системи менеджменту нами були визначені шляхом аналізу інформації та даних про фактичну реалізацію процесів особами, відповідальними за їх здійснення. Отже, якщо показник якості процесу не досягає запланованого рівня, то за результатами аналізу причин відповідальними особами встановлюються певні заходи щодо його вдосконалення. Натомість, якщо показник

якості процесу досягає запланованого рівня, то встановлюється нова мета і визначаються нові заходи по вдосконаленню. Оцінку запроваджених заходів розглянемо у таблиці 1.

Таблиця 1

Оцінка результативності проведених заходів реінжинірингу на підприємствах «Укратомприлад», «Діконт» та «Вестрон»

Коефіцієнт	Нормативне значення	До реінжинірингу бізнес-процесів	Після реінжинірингу бізнес-процесів	Зміна, %
Коефіцієнт делегування обов'язків (К _{до})	0,2-0,4	0,8	0,4	50 ↓
Коефіцієнт дублювання обов'язків відповідальності за бізнес-процес (К _{дов})	80-90	80,1	88,2	10,1 ↑
Коефіцієнт дублювання бізнес-процесів (К _д)	0,7-0,8	0,7	0,75	7,1 ↑
Коефіцієнт паралельності бізнес-процесів (К _{пр.п})	0,2-0,3	0,4	0,2	50 ↓
Коефіцієнт послідовності бізнес-процесів (К _{пс.п})	0,4-0,5	0,6	0,5	16,7 ↓
Коефіцієнт актуалізації (К _а)	0,9-1	0,69	1	45 ↑
Кількість бізнес-процесів	10-20	23	12 (20)	47,7 (13) ↓

Джерело: розроблено автором

Отже, результатом реінжинірингу бізнес-процесів управління машинобудівних підприємств за всіма запропонованими показниками є позитив-

Бізнес-процес вдосконалення на рівні підприємства М6.3

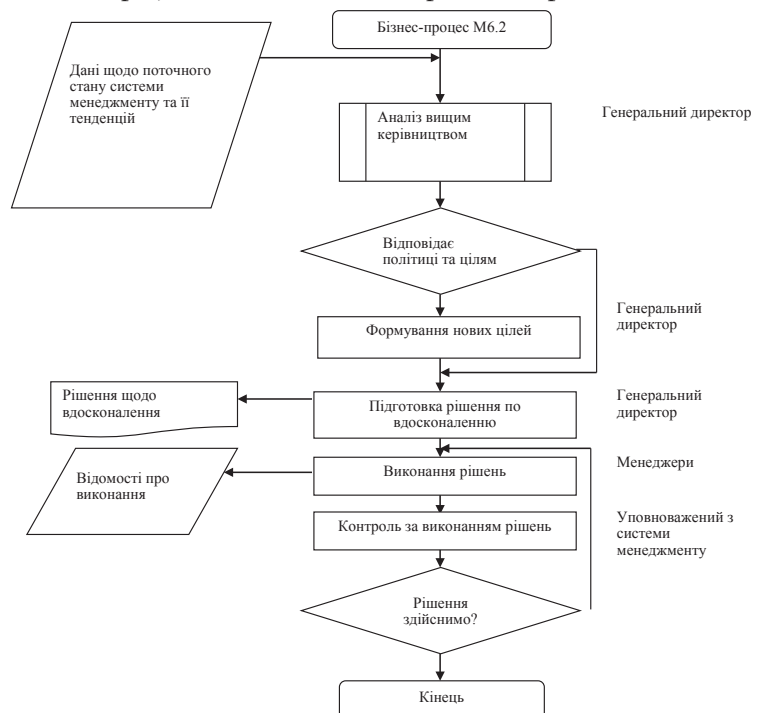


Рис. 4. Блок-схема бізнес-процесу вдосконалення на рівні бізнес-підприємства М6.3 (розроблено автором)

ний, а саме: делегування обов'язків зменшилося на 50%, дублювання обов'язків стало на рівні 10%, дублювання бізнес-процесів встановилося на допустимому рівні 0,75; паралельність процесів зменшилася на 50%, послідовність процесів зменшилася на 16%, кількість процесів зменшилася на 47,7 (13)% та актуальність запропонованих процесів збільшилася на 45%, що свідчить про ефективність проведених заходів та доцільність їх виконання. Реалізація реінжинірингу дозволила на 20% зменшити бізнес-процеси машинобудівних підприємств та вдосконалити близько 40% процесів і функціональних обов'язків персоналу.

Надалі розглянемо бізнес-процес вдосконалення на рівні підприємства (рис. 4):

Довготривале вдосконалення по здійсненню політики менеджменту, досягненню цілей якості або виправленню несприятливих тенденцій, як правило, вводяться спеціальними діями вищого керівництва у вигляді наказів, директив, вказівок, програмних заяв. Дії персоналу, вхідні/вихідні дані та документи з бізнес-процесу М6.3 вдосконалення на рівні підприємства проводяться відповідно до блок-схеми (рис. 4).

Заходи та пропозиції щодо постійного вдосконалення бізнес-процесів підприємства:

1. Пропозиції щодо вдосконалення:

1.1 Можливості для вдосконалення ідентифікуються шляхом порівняння досягнутого значення показника якості щодо цілей, визначених у політиці якості та цілях розвитку.

1.2. Показник якості визначений шляхом аналізу інформації про задоволеність клієнта, звітів про якість продукції та відхиленнях процесів, результатів внутрішніх аудитів та інших даних та інформації. Якщо значення показника якості не досягає встановленого рівня значення, то в результаті аналізу з боку керівництва встановлюються певні заходи вдосконалення. Якщо значення показника якості досягає встановленого рівня значення, то встановлюється нова мета та визначаються нові заходи вдосконалення для досягнення поставлених цілей.

1.3. Персонал постійно заохочується до подачі пропозицій щодо поліпшення продукції, процесів, підвищенню ефективності. Ці можливості вдосконалення оцінюються і розташовуються по пріоритетах Уповноваженим з якості. Підготовлені проекти дій щодо вдосконалення зазвичай реалізуються за допомогою аналізу з боку керівництва, а також за допомогою виконання коригувальних та запобіжних заходів.

2. Коригувальні та запобіжні заходи, та їх здійснення.

2.1. Запобіжні дії плануються і здійснюються, коли у результаті аналізу встановлено тенденції зниження показників якості та ефективності системи управління, які створюють ризик потенційного відхилення.

2.2. Потреба у попереджуючих діях визначається на основі інформації і даних щодо змін параметрів та показників процесів, частки невідповідної продукції, побажань і пропозицій замовників, результатів перевірки системи менеджменту. Така інформація і дані збираються і аналізуються для того, щоб виявити несприятливі тенденції, що збільшують ризик відхилення.

2.3. Потреба у коригувальних діях визначається на основі ідентифікованих фактичних відхилень, що зазвичай обумовлено негативними результатами, отриманими у процесі проведення контролю, появи рекламаций або відмови від продукції замовником, виявлення невідповідної поставки або у результаті перевірки системи менеджменту.

2.4. Попереджувальні та коригувальні дії організовуються і здійснюються за рішенням менеджерів, відповідальних за певні процеси системи з їх документальним оформленням.

Висновки і пропозиції. На підставі наукового дослідження визначено необхідність оцінювання ефективності реінжинірингу бізнес-процесів машинобудівних підприємств, та обґрунтовано доцільність визначення бізнес-процесів вдосконалення та оцінки їх результативності.

Наукова новизна отриманих результатів полягає у запропонованому методичному підході до визначення показників ефективності та результативності бізнес-процесів, що на відміну від існуючих надає можливість оцінити проект з реінжинірингу та визначити можливі позитивні та негативні їх наслідки.

Реінжиніринг бізнес-процесів надав змогу визначити їх недоліки та запропонувати пропозиції щодо їх вдосконалення на досліджуваних машинобудівних підприємствах.

У силу доцільності реінжинірингу бізнес-процесів було запропоновано проводити бізнес-процеси аналізу вищого керівництва та перманентного вдосконалення. Такий підхід надав змогу безперервно аналізувати бізнес-процеси та постійно їх вдосконалювати, його результати свідчать, що рівень ефективності та результативності бізнес-процесів управління покращився у середньому на 30%.

Подальших наукових розвідок потребує дослідження показників прогнозування виробничо-комерційної діяльності при реінжинірингу бізнес-процесів машинобудівних підприємств.

Список літератури:

1. Корінев В.Л. Роль реінжинірингу в підвищенні ефективності підприємницької діяльності підприємства / В.Л. Корінев // Наук. праці Кіровоградського націон. технічн. ун-ту. Серія «Економічні науки». – Кіровоград, 2011. – Вип. 11. – С. 45–50.
2. Козерод Л.А. Методика оценки экономической эффективности бизнес-процессов предприятия / Л.А. Козерод [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nsu.ru/exp/ref/Media:4ef1a2cd8846c8c01300028c10.pdf>.
3. Кремлева И.В. Методология проведения проектов реинжиниринга / И.В. Кремлева, С.В. Риб [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.betec.ru/index.php?id=06&sid=48>.
4. Журавлева И.А. Методология реинжиниринга бизнес-процессов на основе системного подхода / И.А. Журавлева [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1083>.
5. Дожиков К.В. Оценка эффективности реинжиниринга бизнес-процессов / К.В. Дожиков [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://research-journal.org/technical/value/>.
6. Карпенко А.В. Оцінювання ефективності імплементації реінжинірингу бізнес-процесів / А.В. Карпенко [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://feu.kneu.edu.ua/ua/confere_nce/conf_social_dev_ukr_12/section5/karpenko/.

Дидух В. В.

Национальный технический университет
«Киевский политехнический институт»

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ЗАПЛАНИРОВАННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ПО РЕИНЖИНИРИНГУ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ И ВОЗМОЖНЫХ ПОЗИТИВНЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ

Резюме

Исследованы теоретические вопросы по оценке эффективности реинжиниринга бизнес-процессов машиностроительных предприятий. Определены необходимые бизнес-процессы совершенствования, и оценена их результативность. Предложен методический подход к определению показателей эффективности и результативности бизнес-процессов, что в отличие от существующих позволяет оценить проект по реинжинирингу и определить возможные положительные и отрицательные их последствия. Даны практические рекомендации, касающиеся позитивных последствий после введения реинжиниринга на машиностроительных предприятиях.

Ключевые слова: оценивания, эффективность, результативность, реинжиниринг бизнес-процессов.

Didukh V. V.

National Technical University
«Kyiv Polytechnic Institute»

ASSESS THE IMPACT OF PLANNED BUSINESS PROCESS REENGINEERING AND POSSIBLE POSITIVE CONSEQUENCES

Summary

The theoretical question of evaluating the effectiveness of business process reengineering engineering enterprises. The necessary business processes and improve their effectiveness evaluated. The methodical approach to determining the performance and efficiency of business processes, which, unlike the existing ones, provides an estimate of the re-engineering project and determine the possible positive and negative consequences. Practical advice on the consequences of the introduction of call re-engineering in engineering enterprises.

Keywords: evaluation, efficiency, effectiveness, reengineering business processes.

УДК 336.012.23

Дьомкіна О. В.

Київський національний університет імені Т. Г. Шевченка

РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ СФЕРИ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ: ПОНЯТТЯ, ОСОБЛИВОСТІ ТА СУЧАСНИЙ СТАН В УКРАЇНІ

Досліджено теоретичні питання сутності процесу розвитку персоналу та його складових. Визначено особливості розвитку персоналу на підприємствах сфери інформаційних технологій. Проаналізовано сучасний стан розвитку ІТ-галузі в Україні, та визначено ризики інвестицій у розвиток персоналу галузі.

Ключові слова: розвиток персоналу, інформаційні технології, ІТ.

Постановка проблеми. Сучасний світ неможливо уявити без інформаційних технологій (ІТ). Сьогодні споживання товарів та послуг, що були створені із залученням інформаційних технологій, стає все більш поширеним, крім того, створюються абсолютно нові та унікальні продукти та сервіси, про які важко було й здогадатися в недалекому минулому. За прогнозами багатьох експертів, така тенденція продовжиться й у майбутньому, а інформаційні технології будуть все більш інтегровані майже у всі сфери людського життя. Для розробки, впровадження, підтримки та обслуговування нових продуктів та технологій потрібні висококваліфіковані фахівці, попит на яких з кожним роком зростає глобально. Так, за даними видавництва IT World Canada [1], уряд Канади до 2019 р. прогнозує зростання потреби у ІТ-фахівцях серед канадських компаній та урядових організацій на 182 тис. осіб. А у Західній Європі до 2030 р., для того щоб забезпечити зростання економіки, потрібні додаткові 12 млн.

ІТ-фахівців [2]. Навчання та розвиток фахівців будь-якої галузі є комплексним завданням, велика роль у якому належить підприємствам, оскільки саме в поєднанні теоретичних знань та реального практичного досвіду формується та збагачується людський капітал підприємства та країни. Наявність високого професійного та кваліфікаційного рівня працівників є однією з найголовніших умов високої конкурентоспроможності підприємства, що, в свою чергу, дає додаткові можливості для подальшого розвитку персоналу, підвищення кваліфікації й, відповідно, покращення фінансових показників підприємства. Це твердження справедливе й для оберненої ситуації, коли відсутність фінансових та інших можливостей призводить до складності забезпечення процесів якісного та безперервного навчання персоналу, а це, в свою чергу, знижує конкурентоспроможність. До того ж сфера ІТ є дуже динамічною, в якій постійний розвиток управлінських та виробничих технологій, що включає в тому числі інформаційне, комуніка-

ційне та програмне забезпечення, збільшує вимоги роботодавців до професійно-кваліфікаційного рівня працівників та їх здатність до розвитку та навчання. Крім того, розробка сучасних продуктів та послуг з використанням інформаційних технологій в різних сферах життя все частіше вимагає додаткових, комплексних знань та навичок, що також потрібно враховувати під час планування процесів розвитку персоналу. Саме тому вивчення особливостей розвитку персоналу IT-галузі є дуже актуальним питанням сьогодні, оскільки дозволяє розробити методи формування високопрофесійного персоналу на підприємстві, що забезпечує підвищення ефективності діяльності та сприяє його стратегічному, економічному, інноваційному та соціальному розвитку, а також підвищує якісний склад людського капіталу країни в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагому теоретичну базу з дослідження питань розвитку персоналу заклали такі вітчизняні та іноземні вчені, як М. Армстронг, В.Я. Брич та О.Я. Гугул, В.Н. Беседіна, Н.А. Волгіна, О.А. Грішнова, В.М. Гриньова, О.В. Захарова, А.Я. Кібанов, О.В. Крушельницька, О.М. Левченко, Н.А. Мажник, Є.Б. Моргунов, Л. Москвіна, А.А. Нікіфорова, В.А. Савченко, Ф.І. Хміль. Умови формування та вдосконалення методів розвитку персоналу та корпоративної культури підприємств всебічно розглянули такі закордонні вчені і практики, як М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі, Р. Блейк, А. Бхайд, Р. Перо, Н. Тічі, В. Леонард, Р. Паскаль, А. Томпсон, Я. Джонс, С. Рінз, А. Стрікланд та ін.

Крім того, у Законі України «Про професійний розвиток працівників» від 05.07.2012 р. [3] визначено правові, організаційні, фінансові засади функціонування системи професійного розвитку працівників.

Дослідженню проблеми розвитку персоналу IT-галузі останнім часом приділяється все більше уваги, особливо це питання активно розглядається практиками з управління персоналом та керівниками підприємств. Вагомий внесок у дослідження цього питання зробили такі вчені, як В. Анісина, І.А. Ахметова, Л.Л. Андреева, В.Л. Рімер.

Науковець А.Д. Гудзенко займався дослідженням оцінки ефективності навчання персоналу у сфері IT [4]. Разом з тим з наукової точки зору теоретичні та методологічні питання розвитку персоналу IT-фахівців на підприємствах знаходяться на етапі становлення і вимагають подальшого розв'язання та комплексного дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогоднішньому етапі розвитку теорії управління персоналом досить ґрунтовно у загальному значенні досліджені питання розвитку персоналу, його роль та підходи до організації цього процесу на підприємствах. У той же час недостатня увага приділяється конкретизації, виділенню та дослідженню специфічних особливостей цього процесу у різних галузях економіки, зокрема, у сфері IT, що б надавало можливості більш повно та адресно планувати напрямки розвитку персоналу, підвищило б ефективність цього процесу та відповідало б запитам сучасного світу.

Метою статті є визначення поняття та особливостей розвитку персоналу сфери IT у сучасних умовах. Для досягнення цієї мети були поставлені та вирішені такі завдання:

- проаналізовано різні підходи до визначення сутності поняття розвитку персоналу підприємства;
- визначено особливості розвитку персоналу сфери IT;
- охарактеризовано сучасний стан системи розвитку персоналу на підприємствах IT-галузі в Україні.

Виклад основного матеріалу. На сьогоднішній день питання розвитку персоналу є поширеною темою досліджень як серед науковців, так і серед практиків. Наявність великої кількості різних визначень поняття розвитку персоналу свідчить про багатогранність та складність цього явища. Для кращого розуміння сутності цього поняття в загальному значенні та виокремлення особливостей розвитку персоналу у сфері IT варто розглянути основні підходи до визначення цього поняття, які розповсюджені у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі.

Таблиця 1

Визначення поняття розвитку персоналу, що існують в науковій літературі

Визначення	Джерело
Цілеспрямований комплекс інформаційних та освітніх елементів, прив'язаних до конкретних робочих місць, які сприяють підвищенню кваліфікації працівників відповідно до завдань розвитку самого підприємства та потенціалу та нахилів співробітників.	М. Армстронг [5]
Системний процес удосконалення знань, умінь та навичок працівників підприємства, що реалізується через сукупність організаційно-економічних заходів, які передбачають адаптацію, професійне навчання, оцінювання та планування трудової кар'єри персоналу.	В.Я. Брич, О.Я. Гугул [6]
Сукупність всіх організаційно-економічних заходів підприємства у сфері навчання персоналу, його перепідготовки і перекваліфікації. В широкому ж розумінні розвиток персоналу також охоплює питання професійної адаптації, оцінки кандидатів на вакантні посади, поточного періодичного оцінювання персоналу, планування ділової кар'єри, службово-професійного просування.	О.А. Грішнова [7]
Це система навчання, організаційного розвитку та професійного зростання персоналу, функціонування якої спрямовано на вирішення поточних і стратегічних завдань організації завдяки забезпеченню більшої індивідуальної та організаційної ефективності.	І.І. Грибик, Г.Р. Коpecь [8]
Проведення заходів, що сприяють повному розкриттю особистого потенціалу працівників і зростання їхньої здатності вносити вклад у діяльність організації.	В.М. Гриньова [9]
Цілісний та активний процес удосконалення пов'язаних з робочою діяльністю знань та умінь із використання широкого спектру навчальних методів та стратегій.	Д. Джой-Меттюз [10]
Сукупність організаційно-економічних заходів служби управління персоналом у сфері навчання персоналу організації, його перепідготовки і підвищення кваліфікації	А.Я. Кібанов [11]
Систематично організований процес безперервного професійного навчання працівників для підготовки їх до виконання нових виробничих функцій, професійно-кваліфікаційного просування, формування резерву керівників та вдосконалення соціальної структури персоналу.	В.А. Савченко [12]
Ітеративний (повторюваний) процес досягнення таких показників рівня кваліфікації працівників, які відповідають стратегії розвитку організації.	Ф.І. Хміль [13]

Джерело: складено автором на основі [5–13]

Закон України «Про професійний розвиток працівників» визначає професійне навчання працівників як процес цілеспрямованого формування у працівників спеціальних знань, розвиток необхідних навичок та вмінь, що дають змогу підвищувати продуктивність праці, максимально якісно виконувати функціональні обов'язки, освоювати нові види професійної діяльності, що включає первинну професійну підготовку, перепідготовку і підвищення кваліфікації працівників відповідно до потреб виробництва [3]. Деякі підходи до визначення сутності поняття розвитку персоналу наведено у таблиці 1.

Як видно з таблиці 1, поняття розвитку персоналу науковці та практики тлумачать з різних позицій, роблячи акцент на різні пріоритетні цілі та напрями цієї діяльності. В основному визначення різняться за тим, чи є розвиток персоналу процесом набуття навичок, навчання, розкриття потенціалу працівників, чи просто сукупністю заходів у сфері навчання та підвищенні кваліфікації [14]. Крім того, на думку деяких вчених, для ефективного функціонування системи розвитку персоналу недостатньо лише наявності стратегічних планів на підприємстві, необхідно задіяти мотиви та стимули працівників для їх реалізації. Так В.Я. Брич та О.Я. Гугул вважають, що ефективне впровадження безперервного розвитку персоналу в повсякденну діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання можливе лише за умови попереднього створення ґрунтового теоретичного та методичного забезпечення цього процесу [6]. Крім того, науковці наголошують на необхідності гармонійного розвитку особистісних, професійних, соціальних та інших характеристик людини й підкреслюють необхідність розглядати розвиток персоналу не як формальний, одноразовий захід по відношенню до співробітників, а як динамічний і чітко спланований процес, що носить стратегічний і перманентний характер [6; 14, с. 20–22].

Основною метою розвитку персоналу підприємства є формування та максимальне використання кадрового потенціалу для забезпечення здатності працівників ефективно розв'язувати складні завдання, викликані швидкою зміною факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ. Досягнення зазначеної мети управління розвитком персоналу вимагає забезпечення:

- відповідності структури та якості кадрів до змінних потреб підприємства та його ефективної взаємодії з іншими об'єктами ринкових відносин;
- постійного підвищення рівня кваліфікації та розвитку персоналу;
- формування ефективних мотиваційних механізмів розвитку персоналу, врахування психологічних аспектів мотивації та зростання ролі корпоративної культури у мотивації персоналу [8].

Враховуючи останні тенденції в практиці розвитку персоналу та теоретичні напрацювання в цій сфері, серед основних областей розвитку персоналу організацій виділяють такі [14, с. 29–34]: 1) організаційний розвиток; 2) супроводження процесів змін; 3) професійний розвиток та навчання персоналу; 4) підвищення кваліфікації; 5) коучинг та наставництво; 6) планування кар'єри. В рамках поставленої мети даної статті розкриття сутності кожного з цих напрямків розвитку персоналу слід робити з огляду на сферу інформаційних технологій.

1) Область організаційного розвитку розуміється як процес формування корпоративної культури, колективу співробітників, що розділяють і

сповідують цінності організації, а також умов, у яких розвиток стане потребою людини, свого роду організаційною нормою [14, с. 30]. Значення цього напрямку для ІТ-галузі дуже велике, оскільки саме позитивний імідж роботодавця, розвинена корпоративна культура та наявність високоінтелектуального трудового колективу, на який можна орієнтуватися та брати приклад, є одними з найголовніших мотиваційних факторів для фахівців ІТ-галузі.

2) Супроводження процесу змін – область розвитку персоналу, пов'язана з підготовкою персоналу до можливих змін у діяльності організації та до участі в них [14, с. 31]. Оскільки ІТ є високодинамічною та високотехнологічною галуззю, то здатність і готовність персоналу до змін є ключовою та необхідною характеристикою. Часто це досягається за рахунок регулярних зустрічей, обговорень та моніторингу внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства.

3) Професійний розвиток та навчання – процес цілеспрямованого формування у працівників спеціальних знань, розвиток необхідних навичок та вмінь, що дають змогу підвищувати продуктивність праці, максимально якісно виконувати функціональні обов'язки, освоювати нові види професійної діяльності, що включає первинну професійну підготовку, перепідготовку і підвищення кваліфікації працівників відповідно до потреб виробництва [3]. Професійне навчання може бути у форматі внутрішніх та зовнішніх тренінгів, семінарів, вебінарів, тематичних конференцій та зустрічей. Для сфери ІТ характерна часта та постійна поява нових технологій, бізнес-напрямків, що призводить до швидкого застарівання знань та навичок, тому існує перманентна потреба в безперервному професійному навчанні.

4) Підвищення кваліфікації – підготовка кадрів з метою вдосконалення знань, умінь і навичок у зв'язку з підвищенням вимог до професії або підвищенням на посаді.

5) Коучинг та наставництво є новими та ефективними методами розвитку персоналу шляхом залучення прихованих ресурсів підприємства, його співробітників і керівників. Одним з найважливіших завдань коучера є стимулювання самонавчання, щоб у процесі діяльності працівник навчився самостійно вирішувати проблеми та знаходити можливі шляхи їх розв'язання [14, с. 32]. Для працівників ІТ-галузі необхідність бути у курсі сучасних тенденцій та технологій має першочергове значення, тому оволодіння навичками самоосвіти є дуже важливим, щоб не втрачати кваліфікації. Великого значення має й наставництво як область розвитку персоналу, пов'язана з використанням власних працівників для демонстрації виконання різних процедур і робіт новим працівникам.

6) Планування кар'єри – один із напрямків кадрової роботи в організації, зорієнтований на визначення стратегії та етапів розвитку і просування фахівців; це процес зіставлення потенційних можливостей, здібностей і цілей людини з вимогами організації, стратегією і планами її розвитку, що виражається в складанні програми професійного і посадового зростання [14, с. 235].

Варто також додатково виокремити деякі особливості розвитку персоналу сфери ІТ:

1) у сфері ІТ більша частина витрат виробництва послуг припадає саме на персонал, який одночасно є і основним джерелом створення доданої вартості, оскільки, як правило, він і є виробником кінцевого продукту без залучення великої

кількості матеріалів та сировини, як, наприклад, у промисловості та будівництві;

2) сфера ІТ повністю базується на знаннях, тому людський капітал – це основний засіб виробництва даної сфери, а інвестиції у його розвиток – ключовий напрямок вкладень;

3) особливі якості сучасного ІТ-фахівця – відкритість до нового, проактивність, новаторський підхід, здатність до навчання та розвитку. Крім того, все більшим високим попитом користуються універсальні спеціалісти, що є не тільки високоінтелектуальними, а й здатні встановлювати ефективну комунікацію з замовниками, партнерами, клієнтами та мати навички маркетингу;

4) ринок праці ІТ є глобальним, динамічним та висококонкурентним, тому, інвестуючи у розвиток свого персоналу, ІТ-підприємство повинно враховувати, що таким чином може підготувати спеціаліста для своїх конкурентів, іншої країни, а також що після отримання необхідних знань та досвіду працівник може залишити підприємство для організації власної справи, яка може стати конкурентом для підприємства.

Деякі великі підприємства сфери ІТ, розуміючи важливість розвитку свого персоналу, створюють так звані «корпоративні університети» для навчання своїх працівників. Це глобальна практика, яка набула розповсюдження і в Україні. Так, наприклад, був створений SoftServe University компанією SoftServe – одним з найбільших українських ІТ-підприємств, виробником програмного забезпечення та постачальником послуг з розробки, контролю якості та підтримки інформаційних систем і бізнес-рішень. SoftServe University – це корпоративний навчальний заклад для підготовки молодих ІТ-спеціалістів, а також професійного розвитку співробітників, підвищення кваліфікації, розвитку компетенцій, вивчення англійської мови та сертифікації у відповідних ІТ-категоріях. Подібні університети були створені на багатьох інших вітчизняних ІТ-підприємствах (наприклад, «ЕРАМ Україна», «Luxoft Україна») та являють собою очевидний приклад систематичних інвестицій підприємств у розвиток свого персоналу.

Спостерігається й активна співпраця українських університетів, що надають вищу технічну освіту, з підприємствами ІТ-сфери для навчання та подальшого працевлаштування студентів. Зокрема, для студентів ІТ-спеціальностей ІТ-підприємства регулярно проводять безкоштовні зустрічі з фахівцями, тренінги, спільні конференції та стажування, створюються навчальні лабораторії. Існують програми літньої практики, стажування, програми, які передбачають комплексне навчання та роботу в реальному проекті, в результаті чого стажер набуває ґрунтовних практичних знань, що дозволяє в подальшому розпочати успішну кар'єру на підприємстві.

Загалом, якщо говорити про стан ІТ-галузі в Україні, то за останні роки можна бачити багато позитивних зрушень. Зокрема, слід зазначити, що в Україні ринок ІТ став більш зрілим, та на нього вийшли нові великі компанії, системні інтегратори збільшили кількість сертифікованих фахівців [15]. При цьому спостерігається загальне підви-

щення ІТ-культури у середовищі великого бізнесу, що стало досить потужним фактором розвитку ІТ-ринку. Корпоративний сектор вбачає в ІТ ефективний інструмент для приведення корпоративної системи управління до світових стандартів, що, в свою чергу, призвело до підвищення конкурентоспроможності підприємств, розширення можливостей по залученню інвестицій [15].

Але економічна та політична кризи в Україні, високий рівень корупції, недостатньо розвинута законодавча база для функціонування ІТ-підприємств, а також кризова ситуація на сході країни породжують додаткову низку особливостей та ризиків для ІТ-галузі та інвестицій в розвиток персоналу в ній. Зокрема, можна виділити наступні:

1) за даними спільноти DOU, в Україні попит на ІТ-працівників перевищує пропозицію, крім того, спостерігається відтік спеціалістів та ІТ-підприємств за кордон [16; 17];

2) на думку деяких фахівців галузі, за останні роки спостерігається зниження кваліфікації ІТ-спеціалістів, оскільки через високу інфляцію люди мають бажання та мотивацію перейти до ІТ-сфери, яка є експортно-орієнтованою і тому дохід в ній не залежить від коливань національної валюти. Відсутність базової профільної освіти, як правило, негативно впливає на рівень професіоналізму спеціаліста. З іншого боку, це створює сприятливі можливості для появи і розвитку фірм, що спеціалізуються на перекваліфікації спеціалістів для ІТ-галузі;

3) через несприятливі економічні та інші причини в нашій країні рівень капітальних вкладень у науково-дослідну та дослідно-конструкторську роботу (R&D-центри або НДДКР) є недостатнім [15], що в цілому негативно впливає на розвиток ІТ-персоналу;

4) за даними спільноти фахівців по роботі з персоналом у сфері ІТ, існує нестача достатньої кількості кваліфікованих спеціалістів з навчання та розвитку персоналу на ІТ-підприємствах.

Висновки і пропозиції. Розвиток персоналу у сучасних умовах глобалізації та швидкої зміни технологій набуває все більшого значення та важливості. До цього процесу висувається ще більше вимог щодо його ефективності та здатності забезпечувати досягнення цілей та завдань підприємств. Крім того, посилюються й нові функції розвитку персоналу, такі як розвиток та розкриття потенціалу кожного працівника на основі індивідуального підходу, коучинг, зростає важливість корпоративної культури. Для сфери ІТ як яскравого представника економіки знань побудова ефективної системи розвитку персоналу є вкрай необхідним і відповідальним завданням. Зазначені у даній статті особливості ІТ-галузі та процесу розвитку персоналу є необхідним підґрунтям та основою для подальших досліджень даного напрямку, а також можуть бути використані при побудові адекватної та ефективної системи розвитку персоналу на підприємстві. Логічним продовженням дослідження даної теми, на нашу думку, може бути детальний аналіз існуючих методів розвитку персоналу та порівняння їх на основі реального досвіду застосування на підприємствах сфери ІТ.

Список літератури:

1. Canada needs 182,000 people to fill these IT positions by 2019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.itworldcanada.com/article/canada-needs-182000-people-to-fill-these-it-positions-by-2019>.
2. Основною загрозою розвитку української ІТ-сфери є вплив кваліфікованих кадрів – експерти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://press.unian.ua/pressnews/1086843-osnovnoyu-zagrozoju-rozvitku-ukrajinskoji-it-sferi-evdpliv-kvalifikovanih-kadriv-eksperti.html>.

3. Закон України «Про професійний розвиток працівників» № 4312-17 від 12.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4312-17>.
4. Гудзенко Д. Оценка эффективности обучения персонала в области информационных технологий / Д. Гудзенко // Управление персоналом. – 2007. – № 11 (165). – С. 72–75.
5. Армстронг М. Политика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг. – М.: ПИТЕР, 2010. – 1024 с.
6. Брич В.Я. Теоретичні аспекти розвитку персоналу / В.Я. Брич, О.Я. Гугул // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – С. 13–16.
7. Грішнова О.А. Розвиток персоналу як інвестиційний проект: методичні підходи до визначення ефективності / О.А. Грішнова, В. Небукін // Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України: зб. наук. праць. – Тернопіль: Економічна думка, 2004. – Вип. 9. – С. 15–19.
8. Грибик І.І. Проблеми розвитку персоналу на вітчизняних підприємствах / І.І. Грибик, Г.Р. Копець // Вісник національного університету «Львівська політехніка»: [збірник]; М-во освіти і науки України, Нац. ун-т «Львівська політехніка». – Львів: Львівська політехніка, 2009. – Вип. 640. – С. 258–265.
9. Гриньова В.М. Адміністративне управління трудовим потенціалом: [навч. посіб.] / [В.М. Гриньова, М.М. Новікова, М.М. Салун, О.М. Красносова]; за ред. д. е. н., проф. В.М. Гриньової. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2004. – 428 с.
10. Джой-Меттьюз Д. Развитие человеческих ресурсов / Д. Джой-Меттьюз, Д. Меггинсон, М. Сюрте; пер. с англ. – М.: Эксмо, 2006. – 432 с.
11. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: [учебник] / Под ред. А.Я. Кибанова; 3-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 638 с.
12. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу: [навч. посібник] / В.А. Савченко. – К.: ХНЕУ, 2002 р. – 351 с.
13. Хміль Ф.І. Управління персоналом: [підручник для студ. вищ. навч. закл.] / Ф.І. Хміль. – К.: Академвидав, 2006. – 488 с.
14. Збрицька Т.П., Савченко Г.О., Татаревська М.С. Управління розвитком персоналу: [навч. посіб.] / [Т.П. Збрицька, Г.О. Савченко, М.С. Татаревська]; за заг. ред. М.С. Татаревської. – Одеса: Атлант, 2013. – 427 с.
15. Чайковська М.П. Стратегії розвитку ІТ-ринку в умовах фінансової кризи / М.П. Чайковська // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2009. – Вип. 35. – С. 132–138.
16. Українське ІТ: не прогавити майбутнього [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/Society/130753>.
17. ТОП-25 крупнейших ИТ-компаний Украины, январь-2015: лидеры рынка берут паузу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dou.ua/lenta/articles/top-25-jan-2015/?from=doufp>.
18. USTR Releases Annual Special 301 Report on Intellectual Property Rights [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2015/april/ustr-releases-annual-special-301>.

Дёмкина О. В.

Киевский национальный университет имени Т.Г. Шевченко

РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА СФЕРЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ: ПОНЯТИЕ, ОСОБЕННОСТИ И ТЕКУЩИЙ УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ

Резюме

Исследованы теоретические вопросы сущности процесса развития персонала и его составляющих. Определены особенности развития персонала на предприятиях сферы информационных технологий. Проанализировано текущее состояние развития ИТ-отрасли в Украине, и определены риски инвестиций в развитие персонала отрасли.

Ключевые слова: развитие персонала, информационные технологии, ИТ.

Domkina O. V.

Kyiv T. G. Shevchenko National University

DEVELOPMENT OF PERSONNEL IN THE INFORMATION TECHNOLOGY SECTOR: MEANING, FEATURES, AND CURRENT STATE IN UKRAINE

Summary

In the article, we examine the theoretical aspects of the process of personnel development and its components. We determine the features of personnel development in the enterprises of the IT sector. We describe the current situation in the IT industry and in the development of personnel in it.

Keywords: development of personnel, information technologies, IT.

УДК 339.137.2:334.012.64(045)

Єфремова О. С.

Вінницький торговельно-економічний коледж

Київського національного торговельно-економічного університету

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Досліджено вплив малого бізнесу на конкурентоспроможність національної економіки. Проведено оцінку проектів, що спрямовані на розвиток конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу та боротьбу з корупцією. Запропоновано застосування основних чинників конкурентоспроможності при рейтинговій оцінці розвитку економіки країн за участю малого бізнесу.

Ключові слова: малий бізнес, мале та середнє підприємство, конкурентоспроможність, чинники конкурентоспроможності, корупція, антикорупційність, організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР).

Постановка проблеми. Фінансово-економічна криза, яку переживає сучасний світ, гостро поставила перед країнами питання про конкурентоспроможність національних економік. Основою зміцнення конкурентоспроможності національної економіки є ефективна діяльність вітчизняних підприємств.

Міжнародний досвід свідчить про те, що лише ті країни, які враховують і точно слідують тенденціям сучасного економічного розвитку, можуть бути конкурентоспроможними [1].

7 жовтня 2014 р. у штаб-квартирі Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) в Парижі підписано Меморандум про взаєморозуміння між урядом України та ОЕСР щодо поглиблення співробітництва (далі – Меморандум), що визначає пріоритетні сфери та форми співробітництва з ОЕСР на дворічний термін, зокрема:

- розвиток малих та середніх підприємств (МСП);
- боротьба з корупцією;
- державне управління;
- управління державними підприємствами;
- удосконалення системи податкового адміністрування;
- розвиток статистики тощо.

Очевидно, що всі групи – малих, середніх і великих підприємств – мають вплив на конкурентоспроможність економіки країни, але, відповідно до Меморандуму, основними сферами співробітництва між урядом України та ОЕСР є «конкуренція та інші питання, інвестування, МСП, конкурентоспроможність, пов'язані з бізнесом», а також «боротьба з корупцією» [2].

Актуальність проблеми формування високого рівня конкурентоспроможності малих господарюючих структур ринкового типу пояснюється насамперед їх головною метою – забезпеченням стабільної економічної безпеки держави за рахунок максимально ефективного використання наявного ресурсного потенціалу.

Дії, які намічені в Україні щодо боротьби з корупцією, дерегуляції, гармонізації законодавства, системи технічного регулювання та стандартів з європейською практикою, безумовно, важливі для покращення умов ведення бізнесу. Разом з тим їх недостатньо для забезпечення конкурентоспроможності малого підприємництва і економіки України загалом [3, с. 106–109].

Відтак, дослідженням подальшого розвитку середніх та малих підприємств та їх ефективного функціонування, а також розробкою науково обґрунтованих рекомендацій щодо удосконалення організаційно-економічних основ формування та розвитку їх конкурентоспроможності в умовах

антикорупційності обумовлено вибір теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми підвищення конкурентоспроможності науковці і практики приділяють значну увагу. Суттєві досягнення у цьому напрямку в своїх роботах одержали дослідження зарубіжних науковців, зокрема: І. Ансоффа, Б. Карлофа, Ж.-Ж. Ламбена, М. Портера, Д. Рікардо, А. Сміта, Й. Шумпетера та ін. Серед вітчизняних науковців слід відмітити фундаментальні і прикладні дослідження А. Андрійчука, Л. Балабанової, Н. Гражевської, Ю. Губені, В. Зіновчука, Т. Зінчук, В. Іванюти, П. Канінського, Ю. Кіндзерського, М. Маліка, В. Мессель-Веселяка, О. Могильного, О. Онищенко, В. Павлової, Г. Паламарчука, Г. Підлесецького, П. Саблука, Р. Фурманюка, О. Школьного, О. Шпикуляка та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Відзначаючи цінність результатів дослідження названих авторів і сучасних наукових розробок з питань формування конкурентоспроможності, слід зауважити, що окремі аспекти зазначеної проблеми залишаються недостатньо вивченими. Це насамперед стосується дослідження сучасних вимог, що висувуються міжнародним співтовариством до формування конкурентоспроможності малого бізнесу згідно проектів, що спрямовані на розвиток конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу та боротьбу з корупцією.

Метою статті є аналіз підходів в діловій сфері побудови малого бізнесу та оцінка проектів, що спрямовані на розвиток конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу та боротьбу з корупцією, застосування основних чинників конкурентоспроможності при рейтинговій оцінці розвитку економіки країн.

Виклад основного матеріалу. Співробітництво між Україною та ОЕСР започатковано у 1997 р. шляхом підписання Кабінетом Міністрів України та ОЕСР Угоди щодо привілеїв, імунітетів та пільг, які надаються ОЕСР на території України.

ОЕСР – міжнародна організація, членами якої на сьогодні є 34 країни. 70 країн мають статус партнерів ОЕСР, беручи участь у багатьох сферах її діяльності. За впливом ОЕСР належить до трійки провідних світових економічних установ поряд з МВФ та Світовим банком.

Від самого початку існування ОЕСР (1961 р.) її діяльність спрямовується на підвищення ефективності економік держав-членів, покращення соціально-економічних умов та ситуації із зайнятістю, забезпечення економічного зростання як індустріально розвинутих країн, так і тих, що розвиваються.

Організація надає можливість її членам обговорювати та визначати напрямки політичного, економічного та соціального розвитку, обмінюватись досвідом, знаходити рішення проблем узгодженої політики та координувати внутрішню політику. В ОЕСР не видаються зобов'язуючі резолюції, натомість, розробляються рекомендації для урядів держав світу щодо удосконалення соціально-економічної політики. Ці рекомендації поєднують у собі позитивний досвід, допомагають знайти шляхи вирішення спільних проблем, скоординувати внутрішню та зовнішню політику.

Функціональними структурними підрозділами ОЕСР є комітети, до складу яких у якості експертів входять представники галузевих міністерств та відомств держав-членів, а також не членів ОЕСР. У рамках комітетів створюються робочі групи зі спеціалізованих питань, серед яких особливе місце відводиться Робочій групі з питань розвитку малого і середнього бізнесу та підприємництва.

ОЕСР готова надати рекомендації стосовно розробки цільової політики у певних сферах, у тому числі щодо заходів, спрямованих на покращення інвестиційного клімату та залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ), розробки всеохоплюючої стратегії розвитку малого і середнього підприємництва, а також підвищення секторної конкурентоспроможності, у тому числі в галузях сільського господарства і зеленої економіки.

Серед проектів ОЕСР на рівні країни, які реалізуються спільно з Україною, а також регіональних проектів, що спрямовані на розвиток конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу та боротьбу з корупцією слід відмітити наступні:

1. Стратегія секторної конкурентоспроможності для України (2009-2015 рр.). Мета цього проекту – удосконалення інвестиційної політики та збільшення обсягу іноземних інвестицій у три ключові сектори української економіки (агробізнес, відновлювані джерела енергії та промислове виробництво). Він поширюється на такі аспекти політики, як доступ до фінансування, підвищення професійності, створення кластерів та інвестиційна політика. Фахівці ОЕСР провели аналіз і підготували цільові політичні рекомендації та програми, щоб допомогти особам, які ухвалюють рішення на найвищому рівні, реалізувати запропоновані реформи в зазначених секторах економіки. Проект підтримує ініціативи Уряду України в напрямку зниження перешкод для імплементації, а також щодо обміну методиками з метою зміцнення інституційного потенціалу, щоб забезпечити стабільну реалізацію реформ. Поточна фаза проекту фінансується спільно з Європейською комісією та урядом Швеції.

2. Стамбульський план дій з боротьби проти корупції (остання перевірка у 2010 р.). Україна мала пройти наступний раунд моніторингу країн у квітні 2014 р., однак цей термін вже минув. Візит до України було заплановано на грудень 2013 р., потім перенесено на січень 2014 р. та зрештою скасовано. Україна також бере участь у двох інших ініціативах у рамках Антикорупційної мережі для країн Східної Європи та Центральної Азії (АКМ) – Тематичних перевірок попередження корупції та ділової етики і Правоохоронній мережі АКМ. Робоча програма АКМ, зокрема, стосовно України, фінансується США, Сполученим Королівством, Швейцарією та Ліхтенштейном.

На сьогодні пріоритетними напрями співробітництва України та ОЕСР є:

- завершення в середньостроковій перспективі процедури набуття членства в Комітеті з конкуренції ОЕСР;

- залучення експертної допомоги ОЕСР у впровадженні Антикорупційної стратегії на 2014–2017 рр.;

- проведення консультацій щодо співпраці з Робочою групою з боротьби з хабарництвом в міжнародних комерційних операціях ОЕСР;

- здійснення спільно з експертами ОЕСР експертної оцінки стану реалізації в Україні Акту з питань малого бізнесу для Європи та підготовки рекомендацій щодо реформування політики розвитку МСП у рамках проекту «Індекс політики щодо МСП: країни Східного партнерства (2012–2015 рр.)»;

- реалізація проекту ОЕСР «Створення умов для започаткування схеми гарантування кредиту для малих і середніх підприємств в агробізнесі» в рамках Євразійської програми конкурентоспроможності; проведення обстеження МСП у регіонах України; аналіз напрямів державної політики та підготовка рекомендацій щодо інструментів регуляторної, інформаційної та фінансової політики на підтримку екологізації МСП у рамках реалізації проекту ОЕСР «Екологізація діяльності малих і середніх підприємств» програми «Екологізація економіки країн Східного партнерства Європейського Союзу» (EaP GREEN) (започаткованого в грудні 2014 р.).

Отже, розглянуте вище доводить, що пріоритетними сферами та формами співробітництва України з ОЕСР є розвиток конкурентоспроможності малих та середніх підприємств (МСП) в умовах подолання корупції.

Напередодні вступу України в СОТ принципове значення має негайна розробка національних середньострокових і довгострокових програм підвищення конкурентоздатності, що забезпечать оптимальні темпи економічного зростання. В цих програмах треба зробити наголос на підтримці [2].

Глобалізація потребує перетворення не однієї, а багатьох галузей в конкурентоспроможний на світовому ринку комплекс, в якому тісно взаємодіятимуть всі форми і рівні бізнесу.

Прикладом подолання цієї проблеми може стати динамічний розвиток економіки у такій країні, як Фінляндія, де відмічено ефективну взаємодію великого, середнього і малого бізнесу. З цією метою була створена гнучка система державно-громадської й приватної підтримки малих і середніх підприємств (МСП). Фінансові механізми цієї підтримки, реалізовані такою державною структурою, як «Фінвера» – надання гарантій, мікрокредитування, венчурне фінансування – є прикладом новаторських рішень.

Ще одним результатом глобалізації по-фінськи стало перетворення малих міст та сіл в інноваційні бізнес-інкубатори. В умовах глобалізації виразно проявляється один із законів сучасного бізнесу – закон гравітації, який можна сформулювати так: «Що краще справи йдуть у великої компанії, то більша сила тяжіння до неї фінансових та інтелектуальних ресурсів, які вона спрямовує на перехід до нової фази розвитку й модернізації, а також підтримку малих і середніх підприємств». Результатом дії цього закону є мультиплікативний інноваційний ефект [4].

Проблемою перенесення розглянутого досвіду на економіку України є наявність тотальної корупції в системі діяльності (точніше – бездіяль-

ності) Антимонопольного комітету, що створило ефект розвитку великих компаній не за рахунок втілення інноваційних технологій, а повного контролю над цінами на продукцію, товари, роботи та послуги у всьому національному бізнес-середовищі. Домінування в національній економічній політиці інтересів олігархій та монополій, що опираються на сировинний потенціал, має суто кон'юнктурний характер і суперечить стратегічним цілям розвитку країни [5].

У міжнародній практиці при рейтинговій оцінці розвитку економік країн передбачено використання основних чинників конкурентоспроможності, серед яких виділяють наступних десять (рис. 1).

Проте з рисунку видно, що на сьогодні характерне місце відводиться таким чинникам, як «рівень розвитку малого бізнесу, включаючи насиченість МП, у тому числі інноваційні малі підприємства (ІМП), ступінь підтримки МП і т. ін.» та «антикорупованість, зменшення адміністративних бар'єрів» (чинники дев'ять і десять). Це вказує на те, що в економіці країн значиме місце відводиться саме малому бізнесу, а також оцінці суттєвості впливу на рівень його розвитку корупційних механізмів.

Слід зауважити, що при оцінці кожного з десяти інтегральних чинників конкурентоспроможності країн їм надається певне значення (бал). Залучаються також результати обстежень та експертиз, здебільшого – дані експертиз саме за дев'ятим-десятим чинниками. На основі підведення підсумків оцінок виводилися рейтинги (місця) країн [4].

Отже, філософія, що визначає інтереси середнього і малого бізнесу, полягає у зміцненні економічного й інноваційного потенціалів держави, що починається з місцевих, локальних ринків і сприяє зростанню добробуту людей та авторитету країни у світі. Тому чесність, прозорість та антикорупованість є не лише визначальними рисами морального підприємництва, а повинні стати основними правилами ведення малого бізнесу в Україні.

Висновки і пропозиції. При вирішенні питань щодо забезпечення відповідності рівня розвитку

малого бізнесу (включаючи насиченість МП, у тому числі інноваційні малі підприємства (ІМП), ступінь підтримки МП і т. ін.) та антикорупованості в Україні нами розглянуто ряд висновків та надано пропозиції:

1. Оскільки конкурентні переваги ХХІ ст. визначаються високим рівнем технологічного розвитку, фінансовою могутністю, комплексністю інфраструктури, в Україні необхідно провести структурну революцію на користь виробничо-інноваційного сектора малого та середнього підприємництва й докорінної модернізації економіки [3, с. 106–109].

2. Оскільки в умовах жорсткої конкуренції висуваються вимоги щодо здатності національної економіки виробляти й споживати нові товари і послуги, при цьому головним результатом такої жорсткої конкуренції повинні бути: адаптація малих підприємств-лідерів до нових умов світового ринку і зберігання їхніх лідерських позицій всередині країни. Для цього необхідна програма державної підтримки вітчизняних експортерів.

Також українські малі й середні підприємства повинні одержати адаптаційний період на 5–7 років для підготовки до жорсткої конкуренції при виході на відкритий світовий ринок [6].

3. Практика економік сучасних розвинутих країн доводить, що чим більше ефективно працюючих на ринку конкурентоспроможних малих і середніх підприємств у промисловості, будівництві й інноваційній сфері, то більший внесок цього сектора у ВВП країни і вищі темпи економічного розвитку сфери. В зв'язку з цим виникає нагальна потреба у підтримці саме сфер малого бізнесу країни [1].

4. Створення механізму «привабливої політики» для сектора малого та середнього підприємництва (зменшення податкового пресу, розвиток наукових підходів конструктивності та інноваційності менеджменту і т. ін.) дасть змогу практично реалізувати реальний потенціал підвищення конкурентоспроможності й економічного зростання за рахунок інтенсивного розвитку малого бізнесу в середньостроковій і довгостроковій перспективах.

На перший план виходять реформування природних монополій (при жорсткості державного контролю), перебудова бюджетної політики, подолання адміністративно-бюрократичних бар'єрів на шляху розвитку підприємництва, боротьба з корупцією [3, с. 106–109].

5. Запровадження гнучких механізмів доступу малих підприємств до фінансових ресурсів – мікрофінансування, гарантування, лізингу, франчайзингу, повернення банківського сектора до потреб малого бізнесу, його реструктуризація, створити умови для ефективної взаємодії великого, середнього і малого бізнесу [5, с. 88–93].

6. Аналіз норм і положень проекту Закону України «Про внутрішню торгівлю» показав, що в ньому недостатньо виражено й захищено права і законні інтереси основного суб'єкта діяльності – виробника-постачальника малого і середнього підприємництва, які виробляють і постачають продукцію. При цьому перед ними торговельними мережами висуваються надмірно обтяжливі вимоги й умови ділового співробітництва,



Рис. 1. Основні чинники конкурентоспроможності при рейтинговій оцінці розвитку економіки країн

що створюють економічні бар'єри у їх господарській діяльності, негативно впливають на рівень їх конкурентоспроможності, призводять до порушення балансу інтересів суб'єктів господарювання і громадян-споживачів. Тому постає завдання забезпечити дотримання прав і законних інтересів суб'єктів господарської діяльності – юридичних осіб – продавців (торгових мереж) і виробників-постачальників продукції [5, с. 88–93].

7. Слід усвідомити, що реальну конкурентоспроможність створюють самі підприємства шляхом власного вдосконалення, зокрема, вдосконалення систем менеджменту, які вони застосовують. Саме тому українським підприємствам вкрай важливо опанувати ділову культуру, при цьому провідним організаціям розвинених європейських країн, та застосувати у себе їх кращі ділові практики [6].

Список літератури:

1. Білопола О.М. Сучасні підходи до оцінювання конкурентоспроможності малих підприємств / О.М. Білопола // Молодіжний економічний вісник ХНЕУ ім. С. Кузнеця. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <file:///H:/BAK/Білопола%20О.М.%20СУЧАСНІ%20ПІДХОДИ%20ДО%20ОЦІНЮВАННЯ%20КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ%20МАЛИХ%20ПІДПРИЄМСТВ.pdf>.
2. Меморандум взаєморозуміння між урядом України і Організацією економічного співробітництва та розвитку щодо поглиблення співробітництва, укладений Кабінетом Міністрів України 07.10.2014 р. -№ 966/003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unesco.mfa.gov.ua/ua>.
3. Солоїд О.В. Концепція підтримки конкурентоспроможності малих підприємств / О.В. Солоїд // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6. – Т. 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2011_6_4/106-109.pdf.
4. Всесвітній економічний форум The global competitiveness report – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.weforum.org.ua.
5. Ковальов Є.В. Вплив малого, середнього і великого бізнесу на конкурентоспроможність економіки / Є.В. Ковальов // Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///H:/BAK/15_Kovalev.pdf.
6. Воржакова Ю.П. Зовнішні та внутрішні чинники формування конкурентоспроможності малих підприємств / Ю.П. Воржакова, Л.Є. Довгань // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <file:///H:/BAK/Воржакова.pdf>.

Ефремова А. С.

Винницький торгово-економічний коледж
Київського національного торгово-економічного університета

НАПРАВЛЕННЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

Резюме

Исследовано влияние малого бизнеса на конкурентоспособность национальной экономики. Проведена оценка проектов, направленных на развитие конкурентоспособности отечественного бизнеса и борьбу с коррупцией. Предложено применение основных факторов конкурентоспособности при рейтинговой оценке развития экономики стран с участием малого бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, малое и среднее предприятие, конкурентоспособность, факторы конкурентоспособности, коррупция, антикоррупционность, организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Iefremova O. S.

Vinnitsa College of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics

COMPETITIVENESS INCREASING DIRECTIONS OF SMALL BUSINESSES

Summary

The influence of small businesses on the competitiveness of the national economy was investigated. The evaluation of projects aimed on the development of competitiveness of domestic business and fighting corruption was conducted. Applications of the main factors of competitiveness according ranking evaluation of economic development of the countries with the participation of small businesses were proposed.

Keywords: small businesses, small and medium enterprises, competitiveness, factors of competitiveness, corruption, anti-corruption, Organization of economic co-operation and development (OECD).

УДК 658.5:330.341.1:330.322

Захаркін О. О.

Сумський державний університет

РЕАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВ
НА ПРИНЦИПАХ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ

Розглянуто мікро- та макроекономічні наслідки накопичення основних негативних екстерналій функціонування промислових підприємств. Запропоновано розглядати інновації як інструмент створення суспільної вартості та виділити окремий клас «соціально-відповідальних» інновацій. Досліджено динаміку вартісних показників підприємств, що працюють у сфері соціально відповідальних інновацій.

Ключові слова: інновації, вартісні показники, соціально-відповідальне інвестування, інвестиційні стратегії, сталий розвиток.

Постановка проблеми. Діяльність підприємств майже завжди супроводжується створенням певних негативних ефектів для суспільства, що проявляються, наприклад, у забрудненні навколишнього середовища, погіршенні здоров'я споживачів (при виробництві шкідливих для здоров'я товарів або використанні у виробництві неякісних чи небезпечних речовин), зниженні соціального добробуту місцевої громади (при встановленні нижчого рівня оплати праці чи скороченні робочих місць) тощо.

Незважаючи на постійне існування таких зовнішніх ефектів – екстерналій, вони не завжди бралися до уваги та не враховувалися в процесі створення додаткової вартості підприємства, оскільки прямо не впливали на ключові компоненти створення вартості (ціну, витрати, дохід, ризики). Поняття «вартості підприємства» і «суспільної вартості» були абсолютно розмежовані. Таким чином, виникає необхідність розробки нових моделей і стратегій інвестування, які дозволять врахувати і бажаний рівень доходності інвестицій,

і забезпечуваний ними позитивний соціальний, екологічний чи інший ефект.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методологічні аспекти зовнішнього впливу діяльності підприємств розглядали в своїй роботі багато вітчизняних та зарубіжних науковців. Класичними теоріями, в яких розкривається сутність та методи переведення зовнішніх негативних ефектів, створюваних підприємствами для суспільства, у внутрішні ефекти (інтерналізація зовнішніх ефектів), є теорії А. Пігу та Р. Коуза. О. Балацький, Е. Гирусов, К. Гофман, Л. Гринів, О. Веклич, Л. Мельник, В. Сахаєв, А. Ендерс, І. Квепер у своїх роботах досліджували економічні механізми зменшення екологічних наслідків впливу негативних екстерналій функціонування промислових підприємств. Соціальний вплив інноваційної діяльності розглядали Г. Андрощук, В. Гесць, А. Гальчинський, Б. Малицький, О. Мех, О. Попович, Л. Федулова, В. Семиноженко, Д. Барон та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій з даного напрямку, невирішеними залишаються питання забезпечення поєднання досягнення вартісних показників інноваційних перетворень на підприємствах та забезпечення при цьому бажаних екологічних, соціальних та інших ефектів.

Метою статті є обґрунтування теоретичних та методичних положень, щодо реалізації інноваційних стратегій підприємств з урахуванням принципів соціально-відповідального інвестування.

Виклад основного матеріалу. Хоча негативні екстерналії прямо не впливають на вартісні показники підприємств, вони опосередковано зменшують його «суспільну вартість», тобто користь, яку приносить діяльність підприємства, що, в свою чергу, призводить до додаткових фінансових витрат на ліквідацію чи зменшення впливу таких наслідків як з боку підприємства, так і з боку суспільства в цілому (рис. 1).

Таким чином, в зоні перетину інтересів суспільства і окремих підприємств (рис. 2) можна визначити формування спільної для них вартості або цінності, що полягає у одночасному забезпеченні конкурентоспроможності підприємств та дотримання ними соціальних, екологічних, етичних, економічних потреб суспільства [1].

Основою управління створенням такої спільної вартості в сучасній економіці

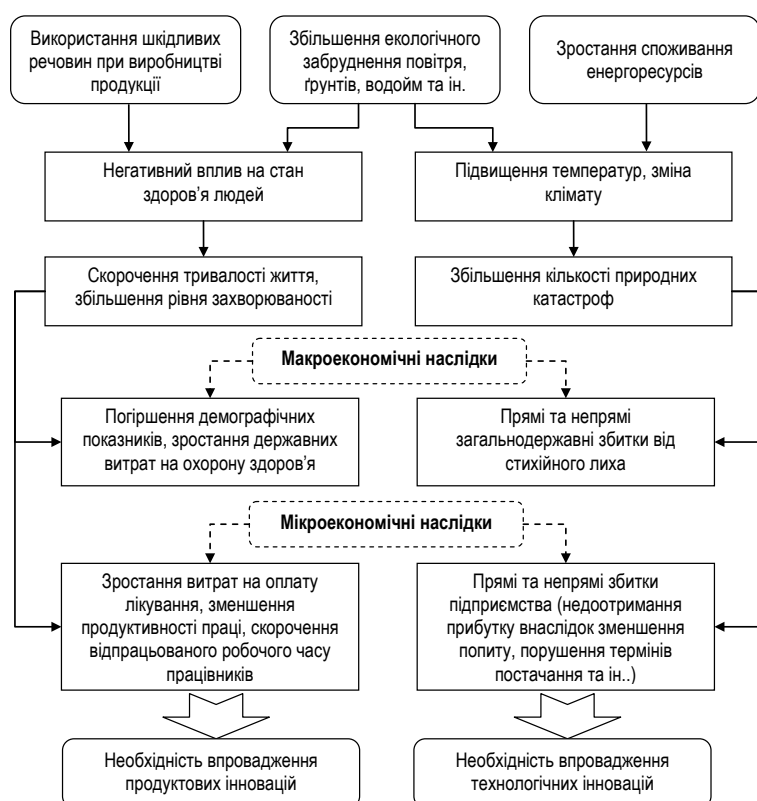


Рис. 1. Мікро- та макроекономічні наслідки накопичення основних негативних екстерналій функціонування промислових підприємств (авторська розробка)

мічній та інвестиційній теорії стала концепція values-based investing (VBI) – інвестування на основі вартісного підходу. Суть даної концепції полягає у виборі таких напрямків вкладення коштів, які забезпечують найбільший приріст сукупної вартості, тобто не лише створення вартості для самого підприємства (наприклад, у вигляді приросту ринкової капіталізації), але й суспільної вартості у вигляді позитивних екологічних, соціальних, економічних ефектів [2].

В основу концепції вартісно-орієнтованого інвестування (VBI) покладено ESG критерій (E – environmental, S – social, G – governance), тобто врахування завдань екологічного, соціального розвитку та корпоративного управління при прийнятті інвестиційних рішень разом із аналізом фінансових показників та досягненням бажаного рівня дохідності вкладень [3].

Розвиток та впровадження в практику принципів вартісно-орієнтованого інвестування (VBI), формування відповідної методології оцінки інвестицій та прийняття інвестиційних рішень, ґрунтуючись на принципах екологічної, соціальної, етичної ефективності, сприяли виникненню широкого кола нових досліджень в інвестиційній сфері, виокремленню нових підходів до формування інвестиційних портфелів та вибору інвестиційних стратегій.

Для означення всіх напрямків інвестування, здійснення яких базується на застосуванні концепції VBI та ESG-критеріїв, в зарубіжній літературі та практиці фінансових компаній використовуються декілька термінів, а саме: в публікаціях компанії KPMG застосовується поняття відповідального інвестування (RI – responsible investing) [4], в GSIA (Global Sustainable Investment Alliance) найбільш узагальнюючим вважають термін соціально-відповідальних інвестицій (SRI – socially responsible investing), застосовуванням є також термін інвестицій у сталий розвиток (sustainable investing) [5; 6].

Класифікацію сформованих на поточному етапі основних видів інвестицій з деталізацією їх субкатегорій за напрямками соціально-відповідального інвестування (SRI) представимо на рис. 3.

Реалізація концепції VBI на сьогодні охоплює широкий спектр стратегій як за класами активів, так і різними суб'єктами – від інституційних учасників, інвестиційних фондів до приватних інвестицій. В цілому всі види стратегій в VBI можна класифікувати за широтою охоплення цілей (інвестиції за тематичним спрямуванням та крос-галузеві інвестиції, які інтегрують всі складові ESG критерію) та ступенем важливості ESG-критерію при прийнятті інвестиційних рішень (стратегії з мінімальним врахуванням ESG-критерію – відбір на основі нормативних вимог та інвестування з виключенням негативних ефектів; стратегії з максимальним врахуванням ESG-критерію – суспільно впливові інвестиції). Компанією GSIA на сьогодні виділяється сім основних інвестиційних

стратегій, які підпорядковуються ESG критерію [7]. Характеристику даних стратегій представимо в таблиці 1.

Протягом останніх років спостерігається зростання зацікавленості інвесторів у використанні соціально-відповідальних стратегій при формуванні портфелів акцій промислових підприємств. Відображенням даної динаміки є обсяг фінансових ресурсів, спрямованих у відповідні активи (табл. 2).

Дані таблиці 2 свідчать, що за період 2012–2014 рр. найбільшу зацікавленість та відповідну динаміку зростання обсягів інвестування демон-

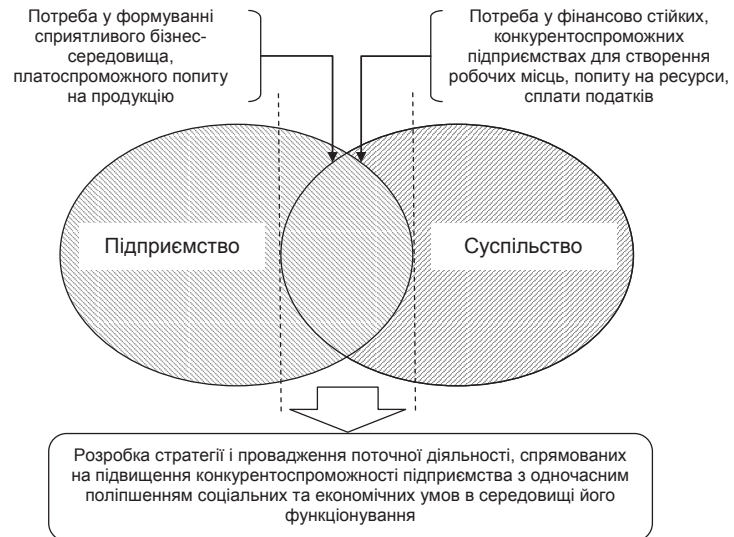


Рис. 2. Формування спільної для підприємств і суспільства вартості [1]

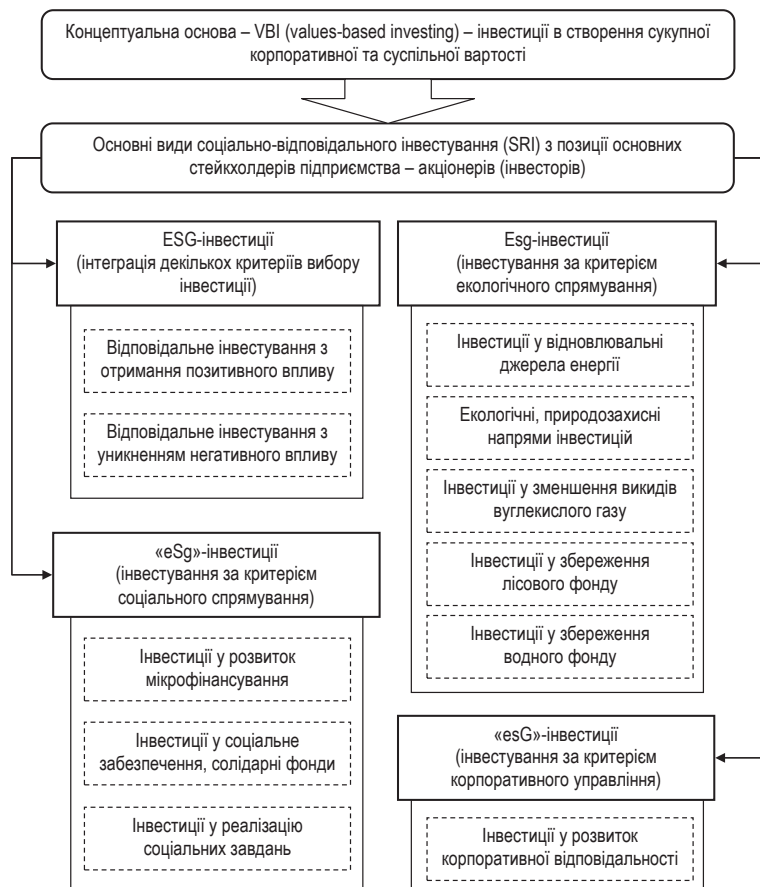


Рис. 3. Класифікація напрямків соціально-відповідального інвестування (авторська розробка)

стрували стратегії тематичного спрямування інвестицій та інтеграції ESG-факторів. За кожною з цих стратегій збільшення обсягів інвестиційних активів відбулося більше, ніж вдвічі. Суттєві темпи приросту спостерігалися і за іншими стратегіями соціально-відповідального інвестування за винятком стратегії відбору інвестицій з позитивним ефектом.

Орієнтація інвесторів на досягнення в діяльності підприємства цілей екологічного, соціального розвитку та корпоративного управління змушує самі підприємства переглядати інвестиційну, виробничу, фінансову політику та розробляти стратегію розвитку з урахуванням зазначених завдань.

Окрім свідомого вибору інвесторів, як основної групи стейкхолдерів, чинниками, що трансформують пріоритети діяльності підприємств, є ринкове середовище (передусім зміни в цінностях та пріоритетах споживачів), а також глобальні чинники впливу на сталий розвиток – зміни клімату,

зростання чисельності населення, вичерпність енергетично-паливних ресурсів, дефіцит води і матеріальних ресурсів, вирубка лісів, урбанізація, погіршення стану екосистем, підвищення вимог до продуктової безпеки та забезпечення добробуту населення (рис. 4).

Досліджуючи особливості функціонування підприємств у сфері соціально відповідальних інновацій, часто виникає помилкова думка про формування суттєво нижчих фінансових показників діяльності таких підприємств, адже частина прибутку перерозподіляється на користь суспільства. В реальності ж спостерігається зворотна ситуація. Зростання у світовій практиці вимог до прозорості та розкриття інформації суб'єктами господарювання про напрямки та характер їх діяльності щодо забезпечення сталого розвитку дало змогу формувати значні статистичні бази даних, що дозволяють приймати інвестиційні рішення більш усвідомлено та відповідально.

Таблиця 1

Види інвестиційних стратегій в VBI (values-based investing) [4; 6; 7]

Види стратегій	Характеристика
Тематичного спрямування (sustainability themed)	Здійснення інвестицій в напрямки та активи, які вузьконаправлено співвідносяться з реалізацією ESG-критерію, охоплюючи один або декілька конкретних напрямків (наприклад, інвестиції в «зелені» технології, сталий розвиток певної галузі)
Інтеграція ESG-факторів (ESG-integration)	Формування інвестиційного портфеля на основі систематичного поєднання традиційного фінансового аналізу з оцінкою факторів екологічного, соціального та управлінського впливу
Відбір інвестицій з позитивним ефектом (best-in-class/ positive screening)	Інвестування в галузі, компанії чи проекти, які демонструють найкращий чи високий рівень позитивних ефектів за ESG-критерієм, порівняно з іншими в даній сфері
Інвестування з виключенням негативних ефектів (exclusionary/ negative screening)	Підхід, що передбачає виключення з інвестиційного портфеля окремих активів, які відносяться до компаній, галузей, країн, що демонструють наявність негативних ефектів за ESG-критерієм
Відбір на основі нормативних вимог (norms-based screening)	Включення до інвестиційного портфелю тих активів, які за ESG-критерієм узгоджуються з наявними міжнародними стандартами і вимогами
Суспільно впливові інвестиції (impact/ community investing)	Інвестування в компанії, організації та фонди, що має на меті досягнення значного соціального та екологічного ефекту разом із отриманням фінансових доходів. Включає інвестування як на ринках розвинених країн, так і країн, що розвиваються, і може передбачати отримання дохідності нижче від середньо ринкового рівня
Участь в управлінні підприємством (corporate engagement and shareholder action)	Інвестування з метою участі в якості акціонера в голосуванні і впливі на прийняття управлінських рішень в компаніях, що мають спрямованість на виконання ESG-критерію

Таблиця 2

Динаміка та структура вибору інвестиційних стратегій при соціально-відповідальному інвестуванні

Види інвестиційних стратегій в VBI	2012 р.		2014 р.		Темп приросту, %
	млрд. доларів	%	млрд. доларів	%	
Інвестиції тематичного спрямування	70	0,3	166	0,4	137,1
Інтеграція ESG-факторів	5935	25,8	12854	31,3	116,6
Відбір інвестицій з позитивним ефектом	999	4,3	992	2,4	-0,7
Інвестування з виключенням негативних ефектів	8280	36,0	14390	35,0	73,8
Відбір на основі нормативних вимог	3038	13,2	5534	13,5	82,2
Суспільно впливові інвестиції	86	0,4	109	0,3	26,7
Участь в управлінні підприємством	4589	20,0	7045	17,1	53,5

Джерело: складено за даними [7]

Таблиця 3

Порівняльний аналіз річної дохідності компаній, що інвестують у сталий розвиток, за 2005–2012 рр., % [9]

Група компаній	Роки							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
MoRE World	14,15	19,76	17,98	-39,02	31,58	17,99	-3,83	9,03
MSCI World	7,42	17,95	7,09	-42,08	26,98	9,55	-7,62	8,17
Абсолютне відхилення	6,73	0,80	10,88	3,06	4,60	8,44	3,78	0,86

* MoRE World – фондовий індекс, що розраховується на основі портфеля ТОП 10% ресурсоефективних компаній з кожного сектору, крім фінансового;

MSCI World – фондовий індекс Morgan Stanley Capital International World, що відображає загальну ситуацію на світовому фондовому ринку.

Дослідження статистичних даних щодо показників рентабельності діяльності підприємств та рівня їх дохідності засвідчують отримання значно кращих результатів тими компаніями, які є більш ресурсоефективними (використовують менше води, палива, інших енергетичних ресурсів, а також характеризуються нижчими рівнями викидів у забруднення навколишнього середовища) (табл. 3, 4).

Так, дані таблиці 3 свідчать про те, що для компаній, які належать до ТОП-10 лідерів реального сектору світової економіки за ефективністю використання ресурсів, у формуванні показників рівня їх річної дохідності протягом 2005–2012 рр. були притаманні такі ж тенденції, що і для всіх компаній в цілому, проте фактичні значення зазначених показників у них завжди були вищими.

Таблиця 4
Порівняльний аналіз основних показників рентабельності компаній, що інвестують у сталий розвиток за період 2005–2012 рр., % [9]

Групи компаній	Рентабельність продажів	Рентабельність активів	Рентабельність власного капіталу
MoRE World	12,72	6,16	16,42
MSCI World	6,27	3,16	5,51
Співвідношення MoRE World/ MSCI World	2,03	1,95	2,98

Аналогічні висновки можна зробити і щодо показників рентабельності досліджуваних груп підприємств. Так, усереднені значення рівнів рентабельності продажів, активів та власного капіталу за 2005–2012 рр. свідчать, що рентабельність продажів та активів найбільш ресурсоефективних підприємств приблизно вдвічі перевищує аналогічні показники, узагальнені по всім компаніям реального сектору, а рентабельність власного капіталу таких підприємств є практично втричі більшою від загальносвітового показника.

Отримані результати свідчать про те, що інноваційно активні підприємства, які зорієнтовані на сталий розвиток, не лише забезпечують досягнення суспільно значимих цілей, але й здатні надавати фінансові переваги для інвесторів у вигляді вищої віддачі на капітал.

Ще одним підтвердження економічної доцільності розвитку соціально-відповідальних інновацій є прогностичні показники зростання ринку інноваційних технологій, що включають, зокрема, впровадження кругових ланцюгів постачання, енергоефективних інновацій, віднов-

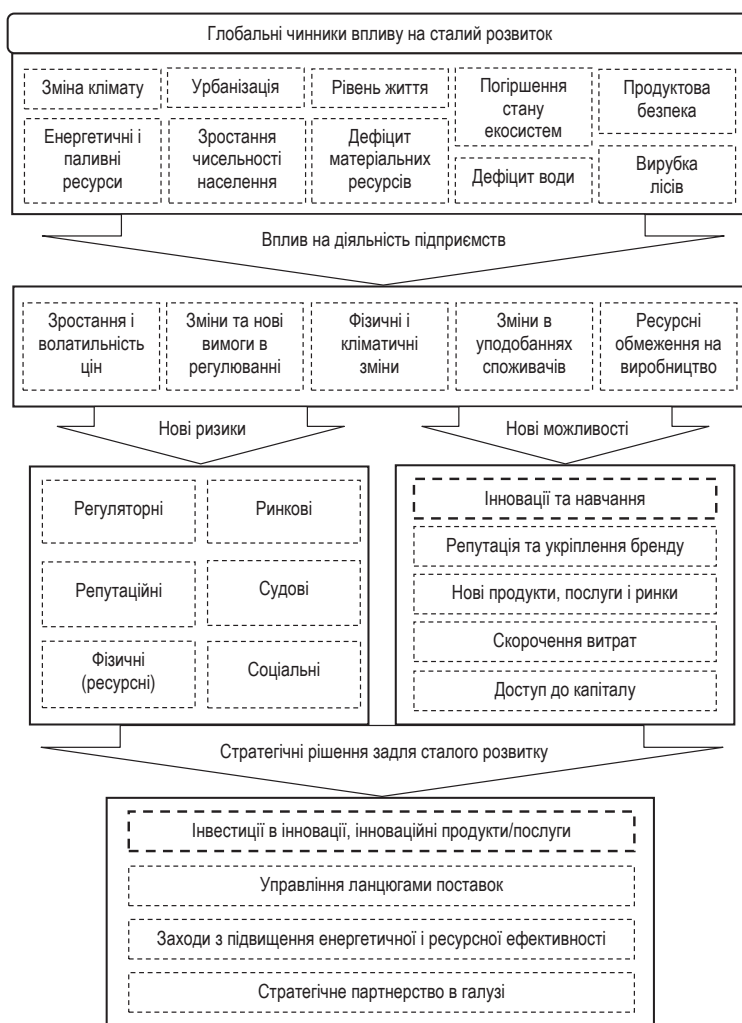


Рис. 4. Місце інновацій в управлінні ризиками та можливостями підприємства при орієнтації на сталий розвиток (складено за матеріалами [8])

лювальних джерел енергії, технології «розумне місто» [10].

Розвиток даних напрямків є не тільки можливістю скоротити рівень витрат підприємств і їх залежність від вартості і постачання вичерпних ресурсів, зокрема, паливно-енергетичних, але й перспектива створення нових інноваційних продуктів та нових ринків.

Висновки і пропозиції. Таким чином, сучасні умови господарювання вимагають від підприємств переорієнтації від забезпечення приросту виключно своєї ринкової вартості до додаткового створення «суспільної вартості», тобто задоволення певних соціальних, екологічних, етичних потреб суспільства у вигляді формування позитивних ефектів або мінімізації негативних впливів. Інновації є ключовим інструментом створення суспільної вартості та забезпечення сталого і ефективного розвитку підприємства.

Список літератури:

- Baron J. What is socially innovative investing? The search for companies that do good and do well / Jason Baron // U.S. Trust. Bank of America Corporation. – 2014. – 4 p. [Electronic resource]. – Retrieved from: http://www.ustrust.com/publish/content/application/pdf/GWMOL/USTp_ARVP5FLB_2015-06.pdf.
- Value based management: Economic value added or cash value added by Fredrik Weissenrieder 1998. [Electronic resource]. – Retrieved from: <http://doc.mbalib.com/view/2bd5acac20fd8b3c5cfc1470ab03ba84.html>.
- Environmental, Social and Governance: Moving to Mainstream Investing? – June 25. – 2008. [Electronic resource]. – Retrieved from: <http://www.niri.org/Other-Content/Environmental-Social-Governance-Moving-to-Mainstream-Investing-BSR.aspx>.

4. European Responsible Investing Fund Survey 2015 [Electronic resource] // KPMG International Cooperative. – 2015. – 86 p. – Retrieved from: <http://www.kpmg.com/LU/en/IssuesAndInsights/Articlespublications/Documents/Brochure-European-Responsible-Investing-Fund-Survey-20150402.pdf>
5. Hill R.P. Corporate Social Responsibility and Socially Responsible Investing: A Global Perspective / Ronald Paul Hill, Thomas Ainscough, Todd Shank, Daryl Manullang // Journal of Business Ethics. – January 2007. – Volume 70. – Issue 2. – PP. 165–174.
6. 2012 Global Sustainable Investment Review [Electronic resource] // Global Sustainable Investment Alliance. – Retrieved from: <http://gsiareview2012.gsi-alliance.org/pubData/source/Global%20Sustainable%20Investment%20Alliance.pdf>
7. 2014 Global Sustainable Investment Review [Electronic resource] // Global Sustainable Investment Alliance. – Retrieved from: http://www.gsi-alliance.org/wp-content/uploads/2015/02/GSIA_Review_download.pdf.
8. Expect the Unexpected: building business value in a changing world [Electronic resource] // KPMG International Cooperative. – 2012. – 56 p. – Retrieved from: <http://www.kpmg.com/TW/zh/Documents/ccs/expect-the-unexpected-part3.pdf>.
9. Companies That Invest in Sustainability Do Better Financially [Electronic resource] // HBR Blog Network. – Sept. 19. – 2012. – Retrieved from: http://blogs.hbr.org/cs/2012/09/sustainable_investing_time_to.html.
10. A new vision of value: connecting corporate and societal value creation [Electronic resource] // KPMG International Cooperative. – 2014. – 116 p. – Retrieved from: <http://www.kpmg.com/AU/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/new-vision-of-value-2014.pdf>.

Захаркин А. А.

Сумский государственный университет

РЕАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ПРИНЦИПАХ СОЦИАЛЬНО-ОТВЕТСТВЕННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Резюме

Рассмотрены микро- и макроэкономические последствия накопления основных негативных экстерналий функционирования промышленных предприятий. Предложено рассматривать инновации как инструмент создания общественной стоимости и выделить отдельный класс «социально-ответственных» инноваций. Исследована динамика стоимостных показателей предприятий, работающих в сфере социально ответственных инноваций.

Ключевые слова: инновации, стоимостные показатели, социально-ответственное инвестирование, инвестиционные стратегии, устойчивое развитие.

Zakharkin O. O.

Sumy State University

IMPLEMENTATION OF INNOVATION STRATEGIES OF THE ENTERPRISES ON THE PRINCIPLES OF SOCIALLY RESPONSIBLE INVESTING

Summary

Micro and macro economical consequent effects of the storage of negative externalities of industrial enterprises' functioning were researched. It was offered to treat innovations as the implement of social value creation and to distinguish the separate class of «social-responsible» innovations. The dynamics of value indices of enterprises, that function in the sphere of social responsible innovations was studied.

Keywords: innovations, value indices, social-responsible investment, investment strategies, constant development.

УДК 005.21:005.336:005.591.6

Іванієнко К. В.

Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНИХ ЗМІН ЕКОНОМІКИ

Розглядається проблема формування стратегії управління експортним потенціалом підприємства, адаптованої до можливих змін у внутрішньому середовищі фірми, і факторів зовнішнього середовища для забезпечення прогнозованості результатів його формування та реалізації. Управління експортним потенціалом при цьому розглядається як вибір значень параметрів, що визначають ступінь присутності підприємства на різних ринках і знаходження обсягів випуску й продажів різних типів продукції з урахуванням обмежень, пов'язаних з вибором ринкової стратегії ефективності, максимально ефективного використання ресурсів і вимогою забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства. Наводяться вимоги до формування стратегії управління експортним потенціалом підприємств в умовах інноваційних змін економіки.

Ключові слова: стратегія, експортний потенціал, ефективність діяльності, інноваційні зміни, пріоритети, управління, чинники, керовані параметри, фінансово-економічна безпека, ресурсозбереження.

Постановка проблеми. Інструментом перспективного управління ефективністю діяльності підприємства і його фінансово-економічною безпекою в умовах виникаючих змін макроекономічних показників, системи державного регулювання ринкових процесів, кон'юнктури ринку виступає стратегія управління ефективністю діяльності підприємства як більш загальна стратегія, частиною якої виступає стратегія управління експортним потенціалом підприємств [1, с. 435]. Стратегічне управління ефективністю діяльності підприємств – це комплексна система постановки і реалізації стратегічних цілей підприємства, заснована на прогнозуванні зовнішнього і внутрішнього економічного середовища його функціонування та виробленні способів адаптації діяльності підприємства до їх змін. Реалізація ефективної стратегії управління діяльністю підприємства, що враховує внутрішні можливості підприємства, вітчизняного та зарубіжних ринків, експортної діяльності, дозволить забезпечити його економічне зростання і розвиток на довгостроковий перспективу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі формування стратегії управління експортним потенціалом підприємств України присвячені роботи таких вітчизняних науковців, як Пономаренко В.С., Князь С.В., Піддубна Л.І., Ілляшенко С.М., Кизим М.О., Кривецький І.Ю., Федулова Ю.В., Чукурна О.П., Чупир О.М. та ін. Проте існує потреба у подальшому дослідженні проблеми формування стратегії управління експортним потенціалом підприємств в умовах високої інтенсивності змін факторів внутрішнього і зовнішнього середовищ, інноваційних змін економіки.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Багато аспектів цієї проблеми вимагають подальших досліджень. Перш за все необхідним є вивчення можливостей формування стратегії управління експортним потенціалом, адаптованої до можливих змін всередині фірми і факторів зовнішнього середовища для забезпечення прогнозованості результатів його формування та реалізації в умовах інноваційних змін економіки.

Метою статті є розгляд процесів формування стратегії управління експортним потенціалом підприємств в умовах високої інтенсивності зміни факторів зовнішнього середовища та інноваційних змін економіки.

Виклад основного матеріалу. Розробка ресурсоефективної стратегії управління підприємством

і його експортним потенціалом визначається рядом умов і ключовим з них виступає висока інтенсивність змін факторів зовнішнього середовища. Сучасна динаміка основних макроекономічних показників, темпи науково-технологічного прогресу, часті коливання кон'юнктури ринку не дозволяють ефективно управляти виробничим, експортним потенціалом і ресурсами фірми на основі лише раніше накопиченого досвіду і традиційних методів фінансового і операційного менеджменту. У цих умовах розробка стратегії управління експортним потенціалом, адаптованої до можливих змін фірми і факторів зовнішнього середовища, забезпечує прогнозований характер результатів його формування, реалізації та розвитку.

Під стратегією управління експортним потенціалом, на думку автора, слід розуміти систему довгострокових цілей експортно-орієнтованої діяльності суб'єкта господарювання, що визначаються загальними завданнями його розвитку, а також вибір найбільш ефективних шляхів їх досягнення. Стратегію управління експортним потенціалом можна представити як генеральний напрямок (програму, план) експортно-орієнтованої діяльності підприємства, дотримання якого в довгостроковій перспективі повинно привести до досягнення поставлених цілей і отримання очікуваного економічного ефекту. Стратегія визначає пріоритетні напрями і форми експортно-орієнтованої діяльності фірми, джерела формування інвестиційних ресурсів і послідовність етапів реалізації довгострокових цілей, що забезпечують досягнення ключових орієнтирів розвитку підприємства.

Управління експортним потенціалом підприємств доцільно розглядати як процес, що реалізується сукупністю послідовних дій управлінського персоналу з визначення цілей для об'єктів управління на зовнішньому ринку і їх фактичного стану на основі реєстрації та обробки відповідної інформації, формування та затвердження економічно обґрунтованих виробничих програм і оперативних завдань, що забезпечують формування, реалізацію і розвиток експортного потенціалу підприємств в цілому. Ключовими етапами даного управління є: оцінка експортного потенціалу, дослідження зарубіжних ринків, визначення місії та цілі підприємства, розробка експортної стратегії, оперативне управління, аналіз і контроль виробничої та зовнішньоекономічної діяльності.

В умовах високої інтенсивності змін факторів зовнішнього середовища управління експортним потенціалом підприємств в першу чергу має бути націлене на формуванні системи пріоритетів у регулюванні розвитку факторів експортного потенціалу підприємств. У процесі управління експортним потенціалом підприємств повинні бути визначені основні фактори, що забезпечують реалізацію критично значущих для становлення нового технологічного укладу проектів, за умови максимально ефективного використання наявних ресурсів [2, с. 9].

В управлінні експортним потенціалом керуваними параметрами є характеристики присутності підприємства на зовнішніх ринках. При цьому результат управління експортним потенціалом підприємств виражається у значеннях рівня його експортного потенціалу та стійкості фінансово-господарської діяльності в системній єдності. У зв'язку з цим управління експортним потенціалом полягає у виборі значень параметрів, що визначають ступінь присутності підприємства на різних ринках і знаходження обсягів випуску і продажів різних типів продукції з урахуванням обмежень, пов'язаних з вибором ринкової стратегії, максимально ефективного використання ресурсів і вимоги забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства [3, с. 48].

Формування стратегії управління експортним потенціалом підприємства в умовах інноваційних змін економіки України має враховувати такі вимоги:

1. Управління експортним потенціалом має будуватися з урахуванням різноманіття його складових потенціалів і включати підсистеми їх управління як складові частини загальної системи управління ефективністю діяльності підприємства. Цим забезпечується синергетичний ефект реалізації стратегічного управління експортним потенціалом підприємств. При цьому, з точки зору автора, експортний потенціал підприємства включає в себе наступні складові потенціали:

- ресурсно-сировинний (сукупний обсяг доступних для використання матеріальних і природних ресурсів);
- виробничий (сукупний результат господарської діяльності);
- кадровий (характеристика працівників підприємства);
- фінансовий (сукупні фінансові можливості, включаючи і можливості фондового ринку);
- інфраструктурний (економіко-географічне положення і якість виробничої інфраструктури, включаючи систему національної логістики);

- інноваційний (рівень розвитку науково-дослідної діяльності та можливості впровадження досягнень науково-технічного прогресу);

- інституційний (ступінь розвитку провідних інститутів ринкової економіки);

2. Управління експортним потенціалом має здійснюватися з урахуванням вимог економічної безпеки підприємства. При цьому необхідно оцінювати можливий стан внутрішніх і зовнішніх умов, зі зміною яких змінюється і роль експортної діяльності в забезпеченні ефективності діяльності підприємства і його економічної безпеки;

3. Управління експортним потенціалом має здійснюватись на основі узгодження стратегії управління експортним потенціалом підприємства та ресурсозбереження. Ресурсозбереження в умовах інноваційних змін економіки, виникнення кризових ситуацій, спаду в багатьох галузях промисловості, посилення конкуренції на внутрішньому і зовнішньому ринках з боку вітчизняних та зарубіжних виробників стає однією з ключових складових ринкової поведінки промислових підприємств поряд зі стратегією розвитку і стратегією підвищення якості продукції, що випускається. Воно багато в чому визначає «запас міцності» у діяльності фірми, оскільки націлене на скорочення виробничих та комерційних витрат і тим самим на підвищення рівня конкурентоспроможності суб'єкта господарювання, його інноваційний розвиток [4, с. 59].

Висновки і пропозиції. Таким чином, в умовах високої інтенсивності зміни факторів внутрішнього і зовнішнього середовища підприємництва, інноваційних змін економіки, можливих обмежень, пов'язаних з вибором ринкової стратегії, забезпеченням фінансово-економічної безпеки підприємства та максимально ефективним використанням ресурсів управління експортним потенціалом має передбачати реалізацію наступних складових елементів:

- формування системи пріоритетів у регулюванні розвитку факторів експортного потенціалу підприємства;
- вибір значень параметрів, що визначають ступінь присутності підприємства на різних ринках;
- побудова стратегії управління експортним потенціалом з урахуванням різноманіття його приватних потенціалів;
- забезпечення єдності стратегії управління експортним потенціалом та ресурсозбереження;
- забезпечення ефективності діяльності підприємства і його економічної безпеки.

Перспективним в подальшому розвитку проблеми представляється дослідження проблеми формування стратегії управління експортним потенціалом з урахуванням системи пріоритетів у регулюванні розвитку його факторів.

Список літератури:

1. Левицких О.О. Формирование стратегии управления эффективностью деятельности промышленного предприятия / О.О. Левицких // Фундаментальные исследования. – 2011. – № 8. – Ч. 2. – С. 435–440 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=7798382.
2. Мехович С.А. Выбор стратегии технологического прорыва на современном этапе / С.А. Мехович // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. – 2012. – № 12. – С. 4–11 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://eee.khpi.edu.ua/article/view/21068>.
3. Дубков С.В. Построение стратегии управления экспортным потенциалом / С.В. Дубков // Банковский вестник. – 2013. – № 20. – С. 47–50 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/bv/arch/601.pdf>.
4. Сотник І.М., Шевцов С.В. Формування ресурсоефективної стратегії підприємства в умовах інноваційних змін економіки / І.М. Сотник, С.В. Шевцов // Механізм регулювання економіки. – 2014. – № 3. – С. 54–62 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mer.fem.sumdu.edu.ua/index.php?cmd=default>.

Иваниенко К. В.

Харьковский национальный экономический университет имени Семёна Кузнеця

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЭКСПОРТНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ ЭКОНОМИКИ

Резюме

Рассматривается проблема формирования стратегии управления экспортным потенциалом предприятия, адаптированной к возможным изменениям во внутренней среде фирмы и факторов внешней среды для обеспечения прогнозируемости результатов его формирования и реализации. Управление экспортным потенциалом при этом рассматривается как выбор значений параметров, которые определяют степень присутствия предприятия на разных рынках и нахождение объемов выпуска и продаж разных типов продукции с учетом ограничений, связанных с выбором рыночной стратегии эффективности, максимально эффективным использованием ресурсов и требованием обеспечения финансово-экономической безопасности предприятия. Приводятся требования к формированию стратегии управления экспортным потенциалом предприятий в условиях инновационных изменений экономики.

Ключевые слова: стратегия, экспортный потенциал, эффективность деятельности, инновационные изменения, приоритеты, управление, факторы, управляемые параметры, финансово-экономическая безопасность, ресурсосбережение.

Ivaniienko K. V.

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

FORMATION OF EXPORT POTENTIAL MANAGEMENT STRATEGIES OF ENTERPRISES IN TERMS OF INNOVATION CHANGES OF THE ECONOMY

Summary

The problem of formation of export potential management strategies adapted to possible changes in the company and external factors to ensure the predictability of the results of its formation and implementation. Management of the export potential is regarded as the choice of parameter values (that determine the presence of the company in different markets) and finding the volume of production and sales of various types of products taking into account the limitations associated with the choice of market strategy, the most efficient use of resources and the requirement of a financial and economic security of an enterprise.

The requirements to the formation of export potential management strategies of enterprises in terms of innovation changes in the economy are listed.

Keywords: strategy, export potential, efficiency, innovative changes, priorities, management, factors, controlled parameters, financial and economic security, resource saving.

УДК 659.118:005.346:004.738.5

Ілляшенко С. М.

Сумський державний університет,

Економіко-гуманітарний університет м. Бельсько-Бяла (Польща)

Іванова Т. Є.

Сумський державний університет

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПРОСУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В INTERNET

У роботі наведений аналіз основних маркетингових заходів, що використовуються українськими компаніями для просування власного іміджу та продукції в Internet. Розглянуто популярність online-каналів та ефективність їх використання на вітчизняних підприємствах. Наведено перелік основних проблем з просування продукції в Internet, з якими стикаються компанії, та наведено рекомендації щодо їх подолання.

Ключові слова: online-канал, Internet-маркетинг, Internet-просування, методи комунікацій, сайт, маркетингові інструменти.

Постановка проблеми. Актуальність використання Internet у створенні образів вітчизняних підприємств, а також їх продуктів зростає стрімкими темпами. Цьому сприяють два основні чинники: динамічне збільшення користувачів і розвиток інтерактивних можливостей цифрових технологій як каналу передачі інформації. Головним доказом тому є підвищення якості створюваних сайтів-візиток компаній, які зміщують акцент свого функціонування з виконання інформаційних потреб до вирішення репутаційних завдань, спрямованих на підтримку бренду. В Україні використання

Internet-технологій носить неоднозначний характер, тому що можна відстежити як проблеми їх використання, так і виділити перспективні напрями розвитку. Як свідчить практика, більшість українських підприємств використовують лише окремі Internet-технології і інструменти для просування своєї продукції, причому це застосування носить безсистемний характер. А це не дозволяє використати їх переваги, зокрема: можливість практично миттєвого доступу до віддалених цільових аудиторій; вирівнювання шансів на ринковий успіх великих і малих підприємств, оскільки і ті,

й інші використовують відносно недорогі і фактично стандартизовані інструменти; можливість налагодження двосторонніх комунікацій; можливість оперативно відслідковувати комунікативну ефективність заходів комплексу просування тощо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання просування продукції на ринку та удосконалення комунікаційної політики розглядали В.В. Божкова [1], Т.Г. Діброва [2], Н.В. Івашова [3] та Т.О. Примак [4]. Особливості реалізації продукції в Internet та використання Internet-технологій в Україні не можна назвати широко дослідженими темами, однак існують матеріали таких авторів, як О.А. Ведернікова [5], С.М. Ілляшенко [6,7], І.Л. Литовченко та В.П. Пилипчук [8; 9], С. Лесідренська [10] та В.О. Кононов [11], що відображають використання нестандартних методів маркетингових комунікацій, зокрема таких як комунікації в Internet.

Виділення не вирішених раніше питань, що є частиною загальної проблеми. Проте, незважаючи на значний інтерес науковців і фахівців практиків до проблем активізації застосування Internet-технологій для просування продукції на вітчизняні та зарубіжні ринки практично не вирішеними залишилися питання систематизації проблем, які ускладнюють розвиток Internet-маркетингу, зокрема, комунікаційної політики в Internet. Недостатньо дослідженими є питання, що стосуються окреслення перспектив використання Internet-технологій для просування продукції вітчизняних товаровиробників на національному і зарубіжних ринках. Відсутні рекомендації щодо раціоналізації структури й інструментів комплексу просування Internet-маркетингу.

Метою статті є аналіз досвіду провідних підприємств та установ, які працюють на ринку України і активно використовують Internet-маркетинг, виділення на цій основі основних проблем і окреслення перспектив застосування Internet-технологій для просування продукції в Internet.

Основний матеріал. Розвиток Internet-просування продукції набуває все більшого значення у зв'язку з появою міжнародних компаній на території України. Наявність відносно недорогих вузькопрофільних спеціалістів сприяє активному їх залученню на благо, насамперед, іноземних компаній. Тому пошук нових клієнтів для підприємства – одне із ключових завдань компанії в момент спаду платоспроможності бізнесу і населення.

В Україні компанією «Allbiz» у 2014 році було проведено дослідження [12] на тему методів залучення нових клієнтів. Більшість компаній-учасників опитування визнали online-канали більш ефективними (рис. 1) для залучення нових замовників. Online дозволяє чітко зрозуміти, який з інструментів працює найкраще, на який тип рекламного повідомлення реагує замовник і що саме його цікавить.

Аналіз даних в області online-джерел (рис. 2) показав, що третина компаній в якості основного каналу залучення клієнтів online використовує торгові майданчики, а власному сайту надають перевагу 20% компаній. 16% компаній використовують контекстну рекламу, а шляхом розсилання електронних листів привертають увагу 13% компаній.

Аналізуючи дані дослідження, можна стверджувати, що Internet-маркетинг в Україні знаходиться на незадовільному рівні розвитку. Підприємці прагнуть витратити якомога менше

коштів на просування власних проектів, продукції або послуг, ігноруючи світові тенденції та новітні технології.

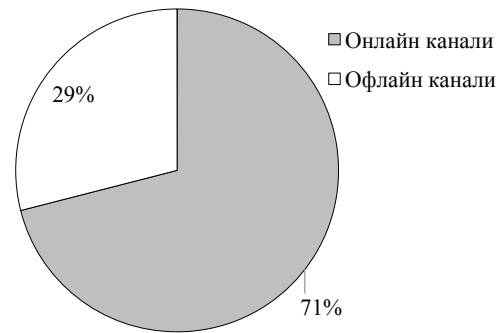


Рис. 1. Джерела залучення клієнтів за 2014 рік [12]

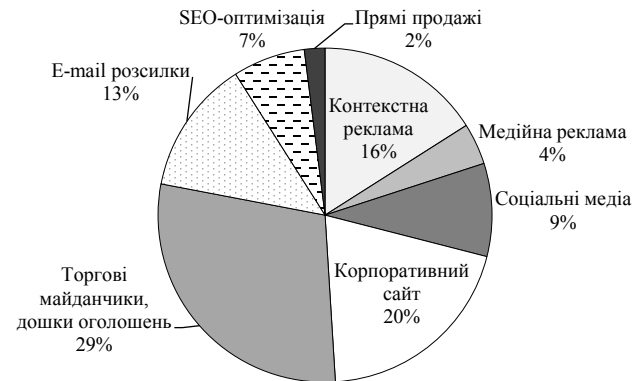


Рис. 2. Популярність on-line-каналів для залучення клієнтів [13]

Найефективнішим online-каналом (рис. 3) залучення клієнтів бізнесмени назвали торгові майданчики. Вони дозволяють компаніям пропонувати свою продукцію або послуги на готових ресурсах, де вже знаходяться потенційні замовники. У свою чергу, це економія бюджету на рекламі, пошуковій оптимізації та навіть на власному сайті, який цілком може замінити розміщення продукції на торгових майданчиках. 13% опитаних компаній вважають найбільш ефективними інструментами корпоративний сайт і контекстну рекламу. Однаковий розмір ефективності, на думку бізнесменів, мають соціальні медіа, E-mail-розсилка, SEO (SearchEngineOptimization – з англ. «пошукова оптимізація») та прямі продажі.



Рис. 3. Ефективність on-line каналів просування [12]

Головною тенденцією періоду 2013–2014 років в Україні можна назвати активне використання смартфонів. Споживчий попит на дану категорію товарів зростає протягом років. Реальність поля-

гає в тому, що українці поступово переходять до використання смартфонів, а з їх допомогою – і до мобільного Internet. За даними дослідження, проведеного компанією Яндекс [14], протягом літа 2013 року близько 20% відвідувань українських сайтів були здійснені з мобільних пристроїв. У 2014 році цей відсоток зріс на 4,5%.

Серед користувачів мобільного Internet веб-пошук – найпопулярніший ресурс, до нього звертаються до 70% аудиторії щодня. Найближчим часом загальний сумарний мобільний трафік Google перевищить десктопний трафік. Відповідно, мобільне SEO буде і далі розвиватися, а просування мобільних версій сайтів стане ще одним трендом 2014–2015 років. Зростання популярності мобільного Internet також робить вплив на пошукові технології. Тепер поведінку користувача, його місцезнаходження та швидкість пересування відстежити набагато легше, ніж було раніше.

Не можна сказати, що Internet-просування в Україні не прижилось, оскільки за 2014 рік спеціалісти у сфері Internet-маркетингу змогли виділити основні інструменти, що впливають на свідомість користувачів мережі. За допомогою міжнародного центру Internet-торгівлі «Allbiz» було проаналізовано основні тренди online просування, такі як: мобільність, візуалізація, контент користувачів та репутація, плата реклами та аналітика. Сьогодні просування в мережі Internet набуває значного поширення завдяки появі компаній, що спеціалізуються саме у сфері Internet-маркетингу. Серед провідних компаній можна виділити: «Promodo», «WebАкула», «StarMarketing», «Студія Wezom», «SeoSolutions», «TurboSEO», «SEOpofy», «АWEB», «LeoStudio», «Web-machina», «ADLABS» та інші. Компанії надають комплекс послуг, в основному з розробки та просування сайту, однак є і виключення (табл. 1).

До типових замовників послуг Internet-просування в Україні можна віднести крупні Internet-магазини побутової техніки «Rozetka» та «COMFY», «ПриватБанк», книжковий Internet-магазин «Книжковий Клуб», мережа магазинів побутової хімії «EVA» та «KOSMO», а також надавачів освітніх послуг.

З початком кризи багато Internet-магазинів були змушені різко скоротити маркетингові бюджети. Ослабленням позицій конкурентів скористалася «Rozetka», наростивши свою рекламну активність.

За сім місяців 2014 року Internet-супермаркет «Rozetka» вклав у online- та off-line-рекламу суму, практично еквівалентну витратам за весь 2013 рік: 1,013 та 1,073 мільйона гривень відповідно [15]. На ринку побутової техніки вважають, що позиції магазину-лідера непорушні, оскільки ключову роль зіграла стратегія просування в Internet (рис. 4).

Internet-магазин «Rozetka» активно оголошує акції та знижки, агітуючи своїх постійних клієнтів здійснювати повторні покупки. Головною перевагою магазину при просуванні можна вважати E-mail-розсилку, яка носить несподіваний характер («Чорна п'ятниця», «2048 годин знижок», «Знижки, що зігрівають», «Секретний розпродаж для обраних»).

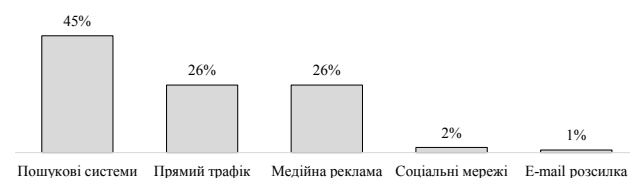


Рис. 4. Джерела трафіку Internet-магазину «Rozetka» [15]

Таблиця 1

Перелік послуг українських компаній-надавачів послуг з Internet-маркетингу (авторська розробка)

Вид послуги	Деталізація
SEO	Пошукова оптимізація сайту, комплекс заходів щодо удосконалення сайту, коригуванні його внутрішніх і зовнішніх характеристик згідно вимогам і рекомендаціям пошукових систем.
Аудит	Ретельний детальний аналіз сторінок сайту, який виявляє, наскільки ресурс відповідає вимогам пошукових систем. Стосується як структури самого сайту, вмісту (контенту), так і кожної сторінки окремо.
Web-аналітика	Комплекс статистичних та аналітичних методів, за допомогою яких проводиться оцінка (якісна і кількісна) відвідуваності сайту та його зручності для користувачів, ефективності використовуваних каналів залучення аудиторії, рівня конверсії відвідувачів у покупця, активності конкурентів.
Контекстна реклама	Інструмент Internet-реклами, побудований на принципі відповідності тексту рекламного оголошення сторінці видачі пошукової системи, сформованої за запитом користувача. Тематичне рекламне оголошення про товари або послуги показується користувачеві відповідно до його запиту до пошукової системи на основі аукціонного підходу до оплати за покази та кліки по оголошенню.
SMM (Social Media Marketing – з англ. «маркетинг соціальних зв'язків»)	Основний напрямок маркетингу в соціальних мережах – це консолідування потенційного споживача в середовищі, де ви можете надавати свої послуги, і при цьому давати можливість відвідувачеві отримувати задоволення від споживання і не концентрувати його увагу на цьому процесі.
Link Building	Процес, який спрямований в основному на поліпшення зовнішніх чинників ранжирування сайту. Якісні посилання, які ведуть на сайт – це запорука успіху в збільшенні довіри та релевантності, якщо вони йдуть з «відомих ресурсів» і несуть в собі контент, який необхідно просувати.
Support	Пакет послуг, який спрямований на підтримку сайту – це спектр робіт, який пов'язаний з підтримкою працездатності хостингу, комунікації з постачальниками послуг, надання оренди доменних імен, пакетів оновлення SMS.
E-mail маркетинг	Дозволяє суттєво збільшити кількість повторних продажів і рівень залученості клієнтів за допомогою роботи з вашою базою даних e-mail адрес. Аналізуючи історію покупок і поведінку клієнтів, можна створювати систему відправки e-mail повідомлень в ті часові проміжки, коли клієнти найбільш розташовані до покупки товарів або послуг.
SERM (Social Media Marketing – з англ. «маркетинг соціальних зв'язків»)	Витіснення негативної та створення позитивної ділової репутації приватних осіб та компаній у пошуковій системі, оптимізація згадувань та відгуків по компанії в мережі Internet.

Лідером з Internet-технологій сьогодення можна назвати «Приват Банк». Прийнято вважати, що сутність Internet-маркетингу полягає у приверненні уваги споживачів до певного продукту або послуги завдяки візуальному оформленню або нав'язливої реклами. В цьому сенсі «Приват Банк» поєднує візуальну складову та зручність користування власними послугами. Споживацька лояльність формується на основі широкого спектру послуг та легкості їх отримання. Цілодобовий Internet-сервіс «Приват24» містить у собі як рекламу, так і функціональне навантаження. Створення мобільного додатку на смартфон – інноваційний засіб, що полегшує життя користувачам.

Говорячи про проблеми використання Internet-технологій в маркетингу, насамперед варто виділити деякі технологічні обмеження, які впливають на число потенційних споживачів. Однією із основних характеристик Internet є його користувачі, тобто кількість людей, які мають технічне оснащення і вихід в мережу. В Україні Internet став набирати широкую популярність не так давно (у світовому масштабі) і ще не торкнувся життя великої кількості людей.

Однією із проблем для ведення підприємницької діяльності з використанням Internet-технологій все ще залишається недовіра до мережі Internet як до чогось нового і незвіданого і нестача знань з боку користувачів. Величезне значення має проблема безпеки особистої та приватної інформації, а також достовірність різних Internet-ресурсів. Безпека даних залишається одним з основних питань для будь-якого підприємства, яке хоче інтегрувати Internet у свою діяльність.

Використання мережі Internet у маркетинговій діяльності також веде до зростання конкуренції на ринку. Відсутність кордонів і вихід на світовий віртуальний ринок значно збільшує кількість як споживачів, так і конкурентів. Сьогодні число підприємств, які створюють свої веб-сайти, збільшується, тому відсутність доступу до Internet створює певний конкурентний недолік. Як і у випадку з традиційною маркетинговою діяльністю, необхідно конкурувати щодо запропонованих цін та асортименту товарів. Крім того, доступність широкого контенту на веб-сайті підприємства робить його вразливим для конкурентів через можливість використовувати ділову інформацію.

З одного боку, використання Internet-технологій у маркетинговій діяльності підприємства не передбачає значних інвестицій. Разом з тим Internet-ринок має свої особливості в умовах України, які супроводжуються великою кількістю ризиків з високим рівнем невизначеності, а також тривалим періодом повернення інвестованого капіталу. Розвиток Internet-технологій в Україні носить, на даний момент, незначний характер, порівняно з країнами Заходу. Справа у тому, що компанії, що пропонують якісний і, головне, системний підхід до Internet-маркетингу, на українському ринку досить мало, не більше 10, і лише одиниці готові працювати з клієнтами згідно зі стратегічними планами, заснованими на завданнях бізнесу, із впровадженням усього комплексу заходів в marketing-mix замовника.

Ринок Internet-маркетингу в Україні, як і в інших пострадянських країнах, більшою мірою характеризується пошуковою оптимізацією, тобто просуванням у пошукових системах (рис. 5). Контекстна реклама використовується менше, однак у поєднанні із SEO являє основний інструментарій просування більшості сайтів.

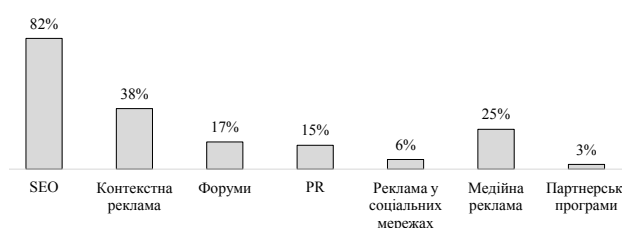


Рис. 5. Internet-заходи привернення уваги покупців [16]

Відсутність визначеної стратегії у підприємств, що намагаються просувати власний бізнес у мережі Internet, можна назвати головною проблемою ефективності від Internet-маркетингу (рис. 6, 7).

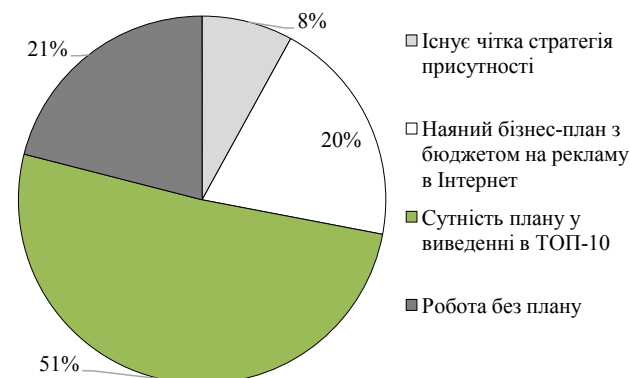


Рис. 6. Стан підприємств відносно наявності стратегії в Internet [17]

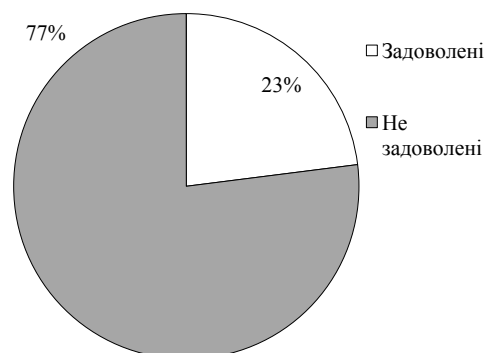


Рис. 7. Задоволеність результатом від стратегії просування в Internet

(авторська розробка)



Рис. 8. Відстеження ефективності вкладень у Internet-маркетинг [16]

У свою чергу, медійна реклама, практично ніяк не вимірюється і не контролюється (рис. 8). Таким чином, підприємства несуть необґрунтовані

Таблиця 2

Недоліки застосування Internet-маркетингу в Україні (авторська розробка)

Аудиторія	Проблеми
Підприємство, фірма, організація	• можливі сумніви сторін з приводу належності того чи іншого проекту компанії • труднощі у веденні та юридичному оформленні діяльності у мережі Internet • відсутність досвіду у сфері Internet-маркетингу • відносно велика вартість залучення спеціалістів
Споживачі	• недовіра споживачів до послуг, що просяються в Internet • неможливість тактильного контакту • набридливості online-реклами • ігнорування більшості засобів Internet-маркетингу • нерозуміння споживачами призначення певного виду реклами в Internet
Суспільство	• приваблива форма шахрайства • витіснення з ринку комерційних offline підприємств
Держава	• недоотримання у бюджеті податкових виплат • відсутність контролю інформації

ні збитки, сподіваючись на позитивний результат просування в Internet.

Систематизація основних проблем використання Internet-технологій в Україні дозволяє зрозуміти основні причини невдач Internet-маркетингу. Основні проблеми українських підприємств у сфері Internet-маркетингу:

- низька поінформованість компаній-замовників про використання повного спектру інструментів Internet-маркетингу та системного підходу;

- сильний вплив SEO-інерції, що спостерігається з 2001–2004 років: всі завдання електронного маркетингу зводяться до попадання підприємства в «ТОП» та застосування контекстної реклами;

- сильна позиція різних схем оплати (позиції, трафік, дзвінки, коефіцієнти, ліди тільки погіршують ситуацію, створюючи видимість гарантій та розвитку);

- нерозуміння всіх можливостей електронного маркетингу і аналітики: багато маркетологів вважають Internet тільки засобом стимулювання продажів;

- слабкий зв'язок інструментів Internet-маркетингу з економікою компанії і її стратегією розвитку, а також з CRM (Customer Relationship Management – з англ. «система управління взаємовідносин з клієнтами») та ERP (Enterprise Resource Planning – з англ. «планування ресурсів підприємства») системами.

- відсутність традиції проведення досліджень, що підкріплюють доцільність застосування засобів Internet-маркетингу і аналітичних аудитів перед початком будь-яких робіт з просування;

- абсолютно безпідставними є аргументи, що поліпшення сайту, налаштувань цілей у Google Analytics, перегляд теплової карти кліків або запуск e-mail-розсилок вирішить усі проблеми бізнесу.

Недоліки застосування Internet-маркетингу в Україні мають декілька позицій: для підприємств, для споживачів, для суспільства в цілому та для держави (табл. 2). Таким чином, Internet-маркетинг на території України має як недоліки, так і переваги. Позитивні сторони проявляються, в першу чергу, через наявність потенціалу збільшення сфер, у яких можливо застосовувати Internet-технології для просування компанії та її товарів або послуг.

Для подолання основних недоліків необхідний час. Більшість споживачів в Україні – консерватори, однак така ситуація може докорінно змінитися через залучення інноваційних технологій, що радикально поліпшать життя населення. Вчасна ідентифікація найбільш вдалих інструментів Internet-маркетингу для різних сфер бізнесу може призвести до збільшення ефекту привернення уваги потенційних споживачів та формування їх лояльності до компаній.

Ситуацію сьогодення у сфері Internet-маркетингу важко назвати стабільною та усвідомленою з точки зору керівників підприємств і їх реального бажання вкладати кошти на довгострокову перспективу. Відсутність чіткої маркетингової стратегії призводить до необґрунтованого витрачання коштів.

Стрімке зростання зацікавленості прогресивної молоді до нових технологій, побудова стилю життя за допомогою нових інструментів в Internet та створення нових веб-сервісів та ресурсів можна назвати реальним прогнозом ситуації Internet-технологій в Україні у близькому майбутньому.

Висновки. В Україні Internet-технології для просування продукції в Internet використовуються більшою мірою компаніями, що піклуються про власний імідж, та намагаються бути у тренді модних віянь. Популярними заходами можна назвати Search Engine Optimization, використання контекстної реклами, маркетинг у соціальних мережах та репутаційний маркетинг. Зважаючи на даний перелік, можна зробити висновок, що компанії хвилюються за власне ім'я більше, ніж за задоволення споживачами від використання або споживання продукції. Однотипність та непродуманість заходів часто спричиняють недоотримання запланованих прибутків. Більшість українських компаній відмовляються від послуг маркетологів, оскільки вважають витрати на них не обґрунтованими. Керівництво самостійно розробляє маркетингові плани, виділяє певний бюджет, однак на кінець періоду виявляється, що результати далекі від прогнозованих.

Отже, головними проблемами сьогодення у сфері Internet-маркетингу в Україні є: відсутність чіткої стратегії просування в Internet, використання одних і тих же методів просування для різних категорій товарів, неприховане копіювання та наслідування методів просування міжнародних компаній, а також відмова вимірювання ефективності заходів, та визначення поверхневих результатів. Відсутність налагодженої системи зв'язку зі споживачами, непривабливий дизайн сайтів, незручне юзабіліті – головні причини втрати клієнтів online. Зважаючи на дані недоліки, більшість цільових споживачів підприємств довіряють лише покупкам offline. Щоб змінити ситуацію на краще, необхідно грамотно фінансувати маркетингові заходи в Internet.

На жаль більшість компаній потерпає невдачу на ринку електронної комерції. Підприємці-початківці вкладають кошти у розвиток бізнесу, однак ігнорують той факт, що самостійне просування продукції в мережі Internet не матиме позитивного результату, якщо до нього не буде залучено профільних спеціалістів (SEO-маркетологів, дизайнерів, аналітиків). Ще однією їх помилкою є розуміння маркетингу в Internet лише як засобу стимулювання збуту. У цьому випадку стимулювання збуту потрібно

розглядати як другорядну функцію, оскільки правильне позиціонування важливіше від хаотичного розповсюдження інформації про продукцію компанії.

Для удосконалення системи Internet-маркетингу в Україні компаніям необхідне розуміти для чого вони здійснюють просування в мережі Internet та чітко окреслити очікувані результати. Першочерговим завданням для компаній будь-якого масштабу є дослідження ефективності маркетингових інструментів в мережі Internet. Створення чіткого маркетингового плану дій з подальшим коригуванням – запорука успіху від застосування Internet-інструментів.

Наразі в Україні тема використання інструментів Internet-маркетингу та його динаміки малодосліджена. Підприємства потребують рекомендацій щодо ефективності застосування тих чи інших інструментів, оскільки більшість компаній не має змогу використовувати дорогі інструменти для просування продукції на ринку. Для розвитку та активного використання підприємствами інструментів Internet-маркетингу необхідні окремі дослідження ефективності використання соціальних мереж, доцільності використання пошукової оптимізації, дієвості вірусного маркетингу та ставлення споживачів до інноваційних методів просування продукції.

Список літератури:

1. Божкова В.В. Реклама та стимулювання збуту: навч. посібник / В.В. Божкова, Ю.М. Мельник. – К.: ЦУЛ, 2009. – 200 с.
2. Діброва Т.Г. Маркетингова політика комунікацій: стратегії, вітчизняна практика: [навчальний посібник] Т.Г. Діброва. – К.: Видавничий дім «Професіонал», 2009. – 320 с.
3. Івашова Н.В. Формування бренд-орієнтованої системи управління промисловим підприємством / Н.В. Івашова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 4. – 280-288 с.
4. Примаков Т.О. Маркетингові комунікації: навч. посібник / Т.О. Примаков. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2003. – 280 с.
5. Ведернікова О.А. Проблеми використання Internet-технологій в маркетинговій діяльності підприємств харчової промисловості / Полюхович В.М., Ведернікова О.А. // Студенческие конференции: Управление в социально-экономических системах, НТУ «ХПИ», 2014.
6. Ілляшенко С.М. Перспективи та основні проблеми розвитку Internet-торгівлі в Україні / С.М. Ілляшенко, Т.Є. Іванова // Mechanism of Economic Regulation. – 2014. – № 3. – С. 72-81.
7. Ілляшенко С.М. Сучасні тенденції застосування Internet-технологій у маркетингу / С.М. Ілляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4 (2). – 64-74 с.
8. Литовченко І.Л. Методологічні аспекти Internet-маркетингу: монографія. – К.: Наукова думка, 2008. – 196 с.
9. Литовченко І.Л., Пилипчук В.П. Internet-маркетинг: навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 184 с.
10. Лесідренська С., Дік Ф. Соціальні мережі та їх вплив на Internet-маркетинг / С. Лесідренська, Ф. Дік // Маркетинг і менеджмент інновацій – 2012. – № 4 (1). – 44-52 с.
11. Кононов В.О. Особенности интернет-продвижения продукта/организации как ресурса экономического развития предприятия // Научно-технические ведомости СПб ГПУ. – 2006. – Вып. 6-3 (48). – С. 21-25.
12. Как компании привлекают клиентов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finance.bigmir.net/business/55514-Vse-v-onlajn-kak-kompanii-privlekajut-klientov->
13. Деньги. Все в on-line [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dengi.ua/Default.aspx?page_id=7859&is_news=True&news_id=133814&tTransl=Vse_v_onlajn_kak_kompanii_privlekayut_klientov.
14. Интернет-маркетинг в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://artjoker.ua/ru/blog/trendi-internet-marketinga-2014/>.
15. Rozetka: кризис – лучшее время для экспансии e-бизнеса [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://internetua.com/Rozetka-kризис---lucsshee-vremya-dlya-ekspansii-e-biznesa>.
16. «Marketer's Digest» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.marketing.spb.ru/lib-around/essay/im_market.htm?printversion.
17. Стратегия Internet-маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://b2b-insight.com/strategiya-internet-marketinga/>.

Ілляшенко С. Н.

Сумской государственный университет,

Экономико-гуманитарный университет, г. Бельско-Бяла (Польша)

Іванова Т. Е.

Сумской государственный университет

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В INTERNET

Резюме

В работе представлен анализ основных маркетинговых мероприятий, используемых украинскими компаниями для продвижения собственного имиджа и продукции в Internet. Рассмотрены популярность online-каналов и эффективность их использования на отечественных предприятиях. Приведен перечень основных проблем по продвижению продукции в Internet, с которыми сталкиваются компании и приведены рекомендации по их преодолению.

Ключевые слова: online-канал, Internet-маркетинг, Internet-продвижение, методы коммуникаций, сайт, маркетинговые инструменты.

Illiashenko S. M.

Sumy State University,
Economic-Humanistic Higher School in the City of Bielsko-Biala (Poland)

Ivanova T. E.

Sumy State University

PROBLEMS AND PROSPECTS OF INTERNET PROMOTION OF DOMESTIC ENTERPRISES

Summary

The analysis of major marketing activities used by Ukrainian companies to promote their image and products on the Internet, the popularity of online-channels and their effectiveness of use in domestic enterprises are presented in the paper. The list of the main promotion problems on the Internet faced by the company and recommendations for improvement are given in this work.

Keywords: online-channel, Internet-marketing, Internet-promotion, communication methods, website, marketing tools.

УДК 658.1+338

Калініна О. М.

Зіброва О. В.

Національний аерокосмічний університет імені М. Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

Досліджено теоретичні питання щодо сутності «корпорація» на базі точок зору зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів. Представлено своє відношення до даного поняття. Наведено сутність трактування визначення «корпоративне управління», розглянута з точки зору системи з деталізацією основних складових цієї системи.

Ключові слова: корпорація, підприємство, корпоративне управління, система.

Постановка проблеми. Ефективність корпоративного управління впливає як на рівень економічного розвитку країни в цілому, так і на інвестиційний клімат окремого підприємства. Офіційні дані 2014 р. [1; 2] свідчать про досить вагомий вплив корпорацій на фінансово-економічний розвиток країни. Проте, зокрема, акціонерні товариства, як типовий вид підприємств корпоративного типу, мають значні проблеми насамперед із-за недосконалості законодавства, жорстких умов ведення бізнесу, великих накладних витрат і т. ін. Це впливає і на прозорість роботи цих підприємств [2]: так, серед 24 610 підприємств, що сформовані у вигляді акціонерного товариства, ті, що мають акції в обігу, складають більш ніж 15 500 акціонерних товариств, ще менша кількість тих, що подають звітність до НКЦПФР, – лише близько 8000 акціонерних товариств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Термін «корпоративне управління» активно переймається з західного досвіду та впроваджується в практику вітчизняних підприємств. Це можна пояснити поширеною формою власності корпоративного типу, яку називають «корпорацією», необхідністю управління нею і постійним формуванням такої власності в Україні.

Корпорація (фр. corporation, від лат. corporari – формування в організмі) за українським законодавством – це юридична особа, що створена суб'єктами господарювання з метою регулювання своєї діяльності [3]. Зазначене недостатньо повно розкриває особливості даного поняття. Для більш точного сприйняття поняття «корпорація» необхідно дослідити сутність з різних точок зору провідних вчених-економістів.

Так, на думку І. Ансоффа «корпорація – це широко поширена в країнах з розвинутою ринковою економікою форма організації підприємницької діяльності, яка передбачає пайову власність, юридичний статус та зосередження функцій управління в руках верхнього ешелону професійних управлінців, які працюють за наймом» [4].

Деякі конкретизують категорії працівників А. Берлі, Г. Мінз у досліджуваному визначенні. Вони пропонують таке розуміння сутності поняття: «Корпорація – це велика фірма зі значною кількістю дрібних акціонерів та незначною кількістю менеджерів, що контролюють діяльність корпорації та розпоряджаються її власністю, взагалі не володіючи її акціями» [5]. Іншою точкою зору наповнене визначення Дж. Ван Хорна: «Корпорація – це знеособлене підприємство, створене законом; воно може володіти майном та брати на себе зобов'язання» [6].

Найбільш розкрито сутність «корпорації», на нашу думку, в трактуванні Г.Б. Клейнера, а саме: «Корпорація – це одна з найбільш поширених форм організації великого виробництва, заснована на спільній участі членів у діяльності організації та на обмеженій (як правило, внеском у створення або діяльність корпорації або вартістю придбаних акцій корпорації) відповідальності учасників за боргами корпорації... Передбачає часткову власність, юридичний статус і зосередження функцій управління в руках верхнього ешелону професійних управляючих-менеджерів, які працюють за наймом» [7].

З точки зору К. Макконела, С. Брю «корпорація – це юридичний суб'єкт, який отримав чартер властей штату чи федерального уряду та ві-

дособлений від індивідів, власністю яких він є» [8]. Сутність даного визначення сильно розмита, не визначено особливості щодо діяльності підприємства. Дещо конкретизують сутність дослідженого поняття вчені Е. Нікбахт, А. Гропеллі, акцентуючи увагу на відповідальності, яку зазнають власники підприємства: «Корпорація – це форма організації бізнесу, за якою товариство є юридичною особою, а його власники мають обмежену відповідальність. Корпорація за законом повністю відокремлена від її власників, що означає, що корпорація відповідає за сплату боргів, а не її власники» [9].

На думку С. Росса, «корпорація – це бізнес, заснований як окрема юридична особа, що складається з одного або більш приватних або юридичних осіб» [10]. З даної трактовки не зрозуміло відмінність корпорації і інших об'єднань, що можуть функціонувати на ринку.

Згідно з Господарським кодексом України [11], корпорацією визнається «договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації».

Таким чином, корпорація є особливою формою організації підприємницької діяльності, що діє відповідно до Закону, особливістю якої є існуван-

ня прав власності з можливістю їх вільної передачі, що витікає з наявності корпоративних прав, а також концентрацію управлінських функцій у руках верхнього рівня власників підприємства.

Якщо розглядати поняття «корпоративне управління», то, відповідно до ст. 1 Закону [12], корпоративне управління представляє собою систему відносин, яка визначає правила та процедури прийняття рішень щодо діяльності господарського товариства та здійснення контролю, а також розподіл прав і обов'язків між органами товариства та його учасниками стосовно управління товариством. Розберемо більш детально наведені визначення.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Як вказано у філософському словникові, значення «управління» можна трактувати з трьох точок зору: управління як система, як функція, як процес [13]: 1) управління – це система, яка передбачає наявність підсистем: організації стосунків її елементів, режиму її функціонування у вигляді сукупності певних механізмів, що діють під певним контролем згідно певним нормам, розвитку за відомою програмою у напрямі до якоїсь мети; 2) управління – це функція організованих систем, що забезпечує збереження їх структури, підтримку режиму діяльності, реалізацію її програми, цілі; 3) управління – це процес впливу однієї особи на іншу відповідно до поставлених завдань та базується на всіх загальних функціях менеджменту. Тому і корпоративне управління рекомендується розглядати з різних боків.

Поняття «корпоративне управління» (corporate governance) в перекладі з англійської означає «корпоративне правління» або «корпоративний уряд» [14], уособлює в собі як управління на внутрішньому, так і на зовнішньому рівнях підприємства, та передбачає взаємодію багатьох учасників корпоративних відносин на різноманітних напрямках функціонування підприємства. Саме тому корпоративне управління (corporate governance) необхідно розглядати дещо ширше, ніж корпоративне управління усередині підприємства (corporate management), акцентуючи увагу перш за все на механізмах, що втілюють інтереси акціонерів, на управлінні специфічною об'єднаною власністю, на процесах регулювання власником руху його корпоративних прав з метою отримання прибутку у вигляді дивідендів, відшкодування витрат через отримання частки майна при його ліквідації [11, ст. 89; 15, ст. 45].

Метою статті є розгляд корпоративного управління як системи та деталізація основних складових цієї системи.

Виклад основного матеріалу. Сутність корпоративного управління у вузькому контексті виокремлюється у налагодженні діяльності менеджерів щодо управління підприємством в інтересах власників-акціонерів. У широкому контексті корпоративне управління необхідно розглядати як систему контролю діяльності підприємства, що забезпечує певний захист для врахування інтересів вітчизняних та зарубіжних інвесторів (як фінансових, так і не фінансових),

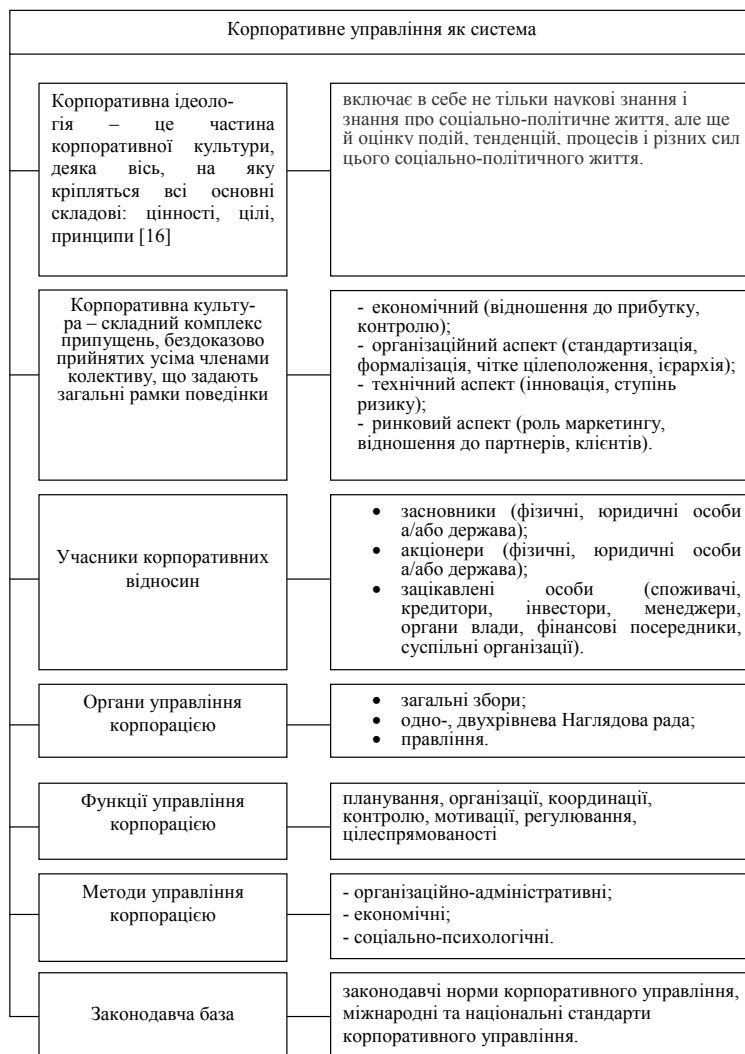


Рис. 1. Корпоративне управління як система

які здійснюють свій внесок у діяльність корпорації. Добре налагоджена система корпоративного управління є одним із факторів підвищення інвестиційної привабливості підприємства і, як результат, – може сприятливо вплинути на значний приплив капіталовкладень в розвиток фінансово-господарської діяльності підприємства.

Завданнями корпоративного управління є забезпечення певних механізмів внутрішнього та зовнішнього рівнів, а саме:

1) розробка ефективного механізму оцінювання поточного і стратегічного управління, прийняття управлінських рішень і контролю за діяльністю акціонерного товариства публічного та приватного типів – реалізація внутрішнього рівня;

2) забезпечення однакового й справедливого ставлення як до дрібних, так і до мажоритарних акціонерів, як для вітчизняних, так і іноземних власників цінних паперів і можливості використання ефективних засобів захисту у разі порушення їх прав – реалізація внутрішнього рівня;

3) нівелювання конфлікту інтересів між різними учасниками корпоративного управління (акціонерами, менеджерами, працівниками, клієнтами, партнерами і постачальниками акціонерного товариства публічного та приватного типів, держави й громадськості) – реалізація зовнішнього рівня.

Одне із головних завдань корпоративного управління уособлюється у вигляді нагляду та контролю за виконанням роботи управлінського персоналу в умовах, коли функції управління і володіння корпорацією знаходяться у суперечності одна з іншої через значну «розмитість» акціонерного капіталу.

Ефективне корпоративне управління є головною передумовою для залучення інвесторів в діяльність підприємства, що забезпечить його життєдіяльність в довгостроковій перспективі завдяки росту вартості капіталу та ефективному його використанню. Крім потенційної співпраці інвесторів та менеджерів підприємства, корпоративне управління розглядає можливість плідної співпраці із споживачами, кредиторами, органами влади, фінансовими посередниками, суспільними організаціями, що є учасниками корпоративних відносин з певною зацікавленістю в результатах діяльності корпорації на умовах законності.

Таким чином, сутністю корпоративного управління є налагодження відносин між учасниками корпоративних відносин, рівноваги впливу та балансу інтересів між цими учасниками для забезпечення ефективної діяльності корпорації. З цього боку корпоративне управління як система представлено на рис. 1. Досить важливими складовими в наведеній системі є корпоративна ідеологія та корпоративна культура.

Корпоративна ідеологія – це зазвичай принципи життєдіяльності підприємства, які поділяють всі або більшість її співробітників [16]. Ідеологія включає в себе такі складові:

- бренд компанії (фірма – найкраща в галузі або найбільш перспективна; важливо, щоб самі співробітники в це вірили);
- бізнес компанії значущий для суспільства;
- люди, що працюють у організації, професійні та унікальні фахівці;
- роботодавець піклується і цінує своїх співробітників;

– у компанії є конкуренти, з якими потрібно боротися;

– працівники – одна згуртована команда і т. ін.

На підприємствах з розвинутою корпоративною ідеологією працівники можуть працювати за ідею, ставлячи матеріальну складову на друге місце.

Корпоративна культура – сукупність моделей поведінки, які придбані організацією в процесі адаптації до зовнішнього середовища і внутрішньої інтеграції, які показали свою ефективність і поділюваних більшістю членів організації [17]. Компонентами корпоративної культури є:

- прийнята система лідерства;
- стилі дозволу конфліктів;
- діюча система комунікації;
- становище індивіда в організації;
- особливості гендерних та міжнаціональних взаємин;
- прийнята символіка: гасла, організаційні табу, ритуали.

Висновки і пропозиції. В залежності від стадії управління виділяють такі функції корпоративного управління: планування, організації, координації, контролю, мотивації, регулювання, цілеспрямованості:

1) планування – функція виконується на етапі створення акціонерного товариства та формування зареєстрованого капіталу: визначаються засновники і їх кількість, затверджується форма акціонерного товариства в залежності від кількості учасників (приватне або публічне) або інший вид підприємства, розробляється місія корпорації, створюється Наглядова рада (якщо це необхідно по Закону України [18, ст. 51]);

2) організація – проявляється в момент розробки та прийнятті стартових та внутрішньокорпоративних документів, в формуванні оптимальної контролюючої управлінської структури;

3) координація та регулювання – виконується при погодженні стартових та установчих документів підприємства з діючою вітчизняною законодавчою базою, під час встановлення взаємовідносин з постачальниками, посередниками та споживачами;

4) контролю – установа взаємозв'язку стартових (установчих) та внутрішньокорпоративних документів згідно до закону, формуванні реального контрольного пакета цінних паперів та узгодженості дій їх власників при голосуванні, встановлення стандартів діяльності корпорації, зіставлення фактичних та планових результатів, коригування діяльності у відповідь на зміни у зовнішньому середовищі;

5) мотивації – проявляється в результаті реалізації дивідендної політики, що затверджено статутними документами, матеріальному і нематеріальному стимулюванні управлінських органів і менеджерів, які залучені в процес корпоративного управління.

Корпоративне управління можна розглядати і як процес: як «закономірну, послідовну зміну явища, його перехід в інше явище» [13], тобто ефективно здійснювати управління всіма складовими системи. Оцінка якості кожного елементу представленої системи є предметом наших подальших досліджень.

Список літератури:

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
2. Переваги та недоліки організаційно-правових форм товариств в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jurliga.ligazakon.ua/news/2014/4/23/109462.htm>.
3. Корпорація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Корпорація>.
4. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: «Питер Ком», 1999. – 416 с.
5. Berle A. A., Means Gardiner C. The Modern Corporation and Private Property. New York, 1932 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.megabook.ru/Article.asp?AID=615450>.
6. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / Дж. К. Ван Хорн; пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 800 с.
7. Клейнер Г.Б. Развитие теории экономических систем и ее применение в корпоративном и стратегическом управлении / Г.Б. Клейнер. – М.: ЦЭМИ РАН, 2010. – 43 с.
8. Макконнелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконнелл, С. Л. Брю; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2003. – XXXVI. – 972 с.
9. Нікбахт Е. Фінанси / Е. Нікбахт, А. Гропеллі. – К.: Основи, 1993. – 436 с.
10. Росс С. Основы корпоративных финансов [С. Росс, Р. Вестерфилд, Б. Джордан]. – М.: Лаборатория базовых знаний, 2000. – 720 с.
11. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
12. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні : Закон України від 30.10.1996 р. № 448/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/448/96-вр>.
13. Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова; 5-е изд., – М.: Политиздат, 1986. – 590 с.
14. Гриньова В.М. Організаційно-економічні основи формування системи корпоративного управління в Україні: [монографія] / В.М. Гриньова, О.С. Попов. – Х.: Вид. ХДЕУ, 2003. – 324 с.
15. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України від 14.05.1992 р. № 2343-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>.
16. Корпоративная идеология [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://planetahr.ru/publication/3860>.
17. Корпоративная культура [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>.
18. Про акціонерні товариства: Закон України від 17.09.2008 р. № 514-VI (поточна редакція від 31.01.2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/514-17>.

Калинина О. Н.**Зиброва Е. В.**

Национальный аэрокосмический университет имени Н. Е. Жуковского
«Харьковский авиационный институт»

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ**Резюме**

Исследованы теоретические вопросы о сущности «корпорация» на базе точек зрения зарубежных и отечественных ученых-экономистов. Представлено свое отношение к этому понятию. Приведена сущность трактовки определения «корпоративное управление», рассмотренная с точки зрения системы с детализацией основных составляющих этой системы.

Ключевые слова: корпорация, предприятие, корпоративное управление, система.

Kalinina O. N.**Zibrova E. V.**

National aerospace University them. N. E. Zhukovsky
«Kharkiv Aviation Institute»

THEORETICAL BASICS OF CORPORATE GOVERNANCE**Summary**

Theoretical questions about the nature of «the Corporation» on the basis of the points of view of foreign and domestic scientists and economists. Presents his attitude to the concept. Given the nature of the interpretation of the definition of «corporate governance» and is considered from the point of view of the system with details of the main components of this system.

Keywords: corporation, company, corporate management, system.

УДК 338.931

Клюс Ю. І.

Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля

ФОРМУВАННЯ КРИТЕРІЇВ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Визначено склад, розкрито зміст головних принципів, якими слід керуватися при формуванні критеріїв розвитку корпоративного управління інноваціями. Розглянуто стратегічні альтернативи інноваційного розвитку фірми. Запропонована схема формування інноваційної стратегії підприємства при формуванні критеріїв розвитку корпоративного управління інноваціями.

Ключові слова: інновація, корпорація, управління, підприємство.

Постановка проблеми. В Україні з моменту набуття незалежності Президентом і Урядом неодноразово наголошувалось те, що головним фактором стійкого зростання економіки держави можуть бути тільки науково-технічні інновації. Розвиток інноваційної моделі структурної перебудови економіки визначено основним принципом державної політики, згідно якого держава сприяє впровадженню сучасних досягнень науки і техніки (інноваційних розробок) у виробництво. Перетворення в українській економіці слід розглядати у межах цілісного соціально орієнтованого механізму господарювання. Традиційний науковий підхід до економічних досліджень, пов'язаний з генетичним аспектом діалектичного методу пізнання та аналізом причинно-наслідкових взаємозв'язків між економічними явищами, дозволяє вивчати закономірності виникнення та зміни суспільно-економічних формацій, але його необхідно доповнити функціональним аспектом, який пов'язаний із вже усталеним відтворенням економіки в даний історичний момент.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем управління інноваціями зробили іноземні та вітчизняні науковці Багал Ю., Валдайцев С., Ільєнкова С., Завлін П., Калецькі М., Кондратьєв Н., Коренної А., Лапко О., Нейкова Л., Санто Б., Солоу Р., Твісс Б., Черваньов Д., Шумпетер Й.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте і на сьогоднішній день питання розвитку корпоративного управління інноваціями залишається об'єктом дискусій.

Метою статті є визначення критеріїв розвитку корпоративного управління інноваціями на промислових підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Визначимо склад і розкриємо зміст головних принципів, якими слід керуватися на етапі формування критеріїв розвитку корпоративного управління інноваціями з метою подальшого включення їх в багатоцільову модель задач.

Формалізуємість – облік наявності об'єктивної можливості математично описати показник, рекомендований до включення в багатоцільову модель задачі в якості критерію оптимальності.

Незалежність – відсутність реальної можливості висловити один критерій через інший шляхом відповідного агрегування.

Принцип повноти – відображає необхідність і можливість поліпшення всіх або більшої частини основних елементів системи інвестиційного планування завдяки включенню в модель задачі певного набору критеріїв. Реалізація цього принципу забезпечить отримання інтегрального (синергетичного) економічного ефекту.

Впорядкованість – зумовлює потребу першочергового включення в багатоцільову модель в якості критеріїв оптимальності тих показників, які знаходяться під безпосереднім (прямим) впливом результату вирішення даного інвестиційно-планового завдання. У разі прийняття за критерій тих показників, які відчують на собі опосередкований вплив (тобто через систему інших показників) на кінцевий результат вирішення завдання, стає неможливим визначити в повному обсязі і досить точно потенційний економічний ефект від її впровадження.

Ненадмірність – означає недоцільність включення в модель задачі дублюючих один одного критеріїв, а також тих з них, які надають приблизно рівноцінний вплив на кінцевий економічний результат через одну і ту ж систему опосередкованих показників.

Узгодженість – дотримання несуперечності між показниками, рекомендованими в якості критеріїв оптимальності багатоцільової моделі задачі.

В якості додаткових принципів нами рекомендується такі принципи:

Принцип науковості. Він обумовлює необхідність обґрунтування складу критеріїв моделі інвестиційної задачі на розрахунковій основі.

Принцип адаптованості. Він полягає в тому, що в багатокритеріальних моделях інвестиційних завдань мають бути адекватним чином враховані основні цілі, сформульовані в місії підприємства.

Принцип оперативності. Він передбачає необхідність швидкого внесення необхідних коректив у обмеження і критерії моделі завдання, обумовлені змінами. Що відбулись в макро- і мікросередовищах.

Початковим етапом, з якого починається процес обґрунтування вибору найбільш доцільного складу критеріїв оптимальності багатоцільової моделі інвестиційної задачі, є побудова граф-схеми. Вона покликана, по-перше, конкретизувати склад показників, що претендують на роль критеріїв оптимальності, по-друге, відобразити багаторівневий характер взаємозв'язку між відповідними показниками і кінцевим економічним результатом, по-третє, слугувати необхідною інформаційною основою для розробки методики розрахунків визначення питомої впливу конкретного показника (критерію) на досягнення кінцевого економічного результату. В якості вимірників кінцевого результату (критерію) впровадження рішення інвестиційного завдання можуть бути рекомендовані: ЧПС, ВНД, ДЗГ, ІР та ін. У кожному випадку склад критеріїв оптимальності, що включаються в ЕММ планово-інвестиційного завдання, потребує окремого обґрунтування.

Під многокритеріальною (векторною) оптимізацією розуміють процедуру, суть якої полягає в

необхідності використання спеціальних математичних методів (правил, прийомів, схем обчислень), що забезпечують отримання ефективних значень змінних (плану) в умовах, коли в моделі задачі присутні кілька критеріїв, а головний з них не встановлений.

При постановці завдання як багатовимірної оптимізації до приватних критеріїв ставляться такі вимоги:

1) відповідність цілям, які будуть досягнуті в результаті рішення задачі багатокритеріальної оптимізації;

2) чутливість до зміни варіанта вибору прийнятого рішення;

3) наявність чіткого техніко-економічного трактування;

4) досить легка обчислюваність з використанням доступних вихідних даних.

З переходом до векторного критерію виникають додаткові вимоги до твірної його сукупності приватних критеріїв:

1. Набір критеріїв повинен повністю характеризуватися сукупністю значень приватних критеріїв, а введення додаткових приватних критеріїв не впливає на результат вибору.

2. Векторний критерій повинен містити мінімальну кількість приватних критеріїв. При цьому приватні критерії характеризують різні властивості порівнюваних варіантів.

3. Векторний критерій повинен допускати спрощення завдання шляхом переходу до розгляду окремих приватних критеріїв незалежно від інших. У цьому випадку розуміється, що в постановці завдання приватні критерії незалежні по перевазі.

При багатокритеріальній постановці завдання відшукання оптимального рішення істотно ускладнюється в порівнянні з однокритеріальним підходом. Складність проблеми використання методології векторної оптимізації для вирішення інвестиційних завдань полягає в тому, щоб шляхом використання додаткової інформації звужити сукупність невідоміших результатуючих оцінок до отримання одного найкращого рішення.

Багатокритеріальні (векторні) методи можуть бути класифіковані на чотири основні класи.

У складі методів першого класу містяться:

1) «правило північно-східного кута»;

2) метод В.В. Подиновського;

3) метод попарного порівняння векторних оцінок.

До методів другого класу відносяться методи:

1) ланцюжків;

2) опорних множин;

3) порядкових коефіцієнтів важливості.

У складі методів третього класу фігурують методи:

1) головного критерію;

2) симетрично-лексикографічний;

3) узагальненого критерію;

4) сумарного відхилення векторного критерію від «ідеальної точки» (метод цільового програмування);

5) прийняття рішень при наявності лінгвістичних критеріїв;

6) скаляризації;

7) послідовної поступки;

8) вирішальних матриць;

9) Терстоуна;

10) теорії багатовимірної корисності;

11) аналізу ієрархій;

12) Монте-Карло (метод статистичних випробувань).

Реалізація будь-якого методу формування оптимального портфеля реальних інвестиційних проектів пов'язана з підготовкою та збором необхідної експертної інформації, яку слід піддати аналізу на відповідність її необхідним вимогам. Для цього можуть бути використані методи аналізу інформації, отриманої експертним шляхом.

Інноваційна стратегія підприємства є функціональною стратегією і має відображати інноваційну політику підприємства, що дозволяє підвищувати або підтримувати конкурентний статус продукції підприємства. Формування корпоративного управління інноваціями на підприємстві обов'язково має враховувати їх стратегічну направленість. Отже, можна сказати, що інноваційна стратегія підприємства має відображати зміст та основні напрямки процесу інноваційного розвитку підприємства. Ключовими чинниками, що визначають цілі й засоби досягнення цілей інноваційної стратегії в рамках її впливу на формування корпоративного управління інноваціями, є [3]:

– баланс між продукцією, що випускається, і технологічними можливостями підприємства, що визначає межу варіантності підприємства в умовах зміни зовнішнього навколишнього середовища, а також можливість задоволення споживача з необхідним рівнем якості;

– баланс між фундаментальними і прикладними науковими розробками, що визначає інноваційний заділ або реальні ключові компетенції, які можна здійснити в доступному для огляду майбутньому;

– позиціонування на ринку з урахуванням отримання конкурентних переваг, що дозволяє виробляти конкурентоспроможну продукцію для тих сегментів ринку, які представляють інтерес для вищого керівництва;

– час розробки і виходу на ринок, що забезпечує отримання високого і сталого прибутку.

Неважко помітити, що, по-перше, всі фактори направлені на те, щоб інноваційна діяльність забезпечувала якісне корпоративне управління та певні конкурентні переваги підприємству за тому чи іншому ринку товарів та послуг, і, по-друге, чинники можуть впливати не тільки як окремі «аспекти впливу», а й в певних поєднаннях, що ускладнює процес формування інноваційної стратегії при корпоративному управлінні інноваціями [5].

Частка коштів, що виділяються на інноваційну діяльність підприємства, у загальному обсязі фінансування діяльності підприємства визначається його керівництвом індивідуально і визначається рядом факторів, основними з яких є:

1. Галузева приналежність підприємства.

2. Базова стратегія підприємства.

3. Обсяг фінансових ресурсів підприємства.

У процесі розробки бюджету інноваційної діяльності на підприємстві для визначення та оцінки витрат за окремими інноваційними проектами та ефективності інноваційної діяльності в цілому можуть використовуватися економічні та технологічні критерії, такі як обсяг продажів, досягнення лідируючого становища на ринку, дохід на одиницю вкладень.

Послідовність формування інноваційної стратегії підприємства при формуванні корпоративного управління інноваціями пропонуємо на рис. 1.

Аналіз інноваційної ситуації, що склалася на підприємстві, повинен бути вихідним моментом процесу формування інноваційної стратегії підприємства при формуванні корпоративного управ-

лінійна інноваціями. Він має починатися з короткої характеристики основних цілей і завдань, що стоять перед підприємством в даній сфері діяльності. При цьому особлива увага повинна приділятися аналізу та оцінці ринкового становища підприємства. Доцільно давати опис інноваційного потенціалу кожного товару, що випускається, чи груп товарів; застосовувати на сучасному етапі інноваційної стратегії і тактики; виділяти і оцінювати специфічні фактори зовнішнього і внутрішнього середовищ; аналізувати і оцінювати позиції і дії конкурентів [4].



Рис. 1. Запропонована схема формування інноваційної стратегії підприємства при формуванні критеріїв розвитку корпоративного управління інноваціями

Виявлення інноваційних можливостей і недоліків в інноваційному розвитку підприємства доцільно здійснювати з метою оцінки виникаючих у нього інноваційних можливостей, а також ймовірних небезпек. Даний етап має сприяти здійсненню процесів передбачення впливу на економічну стійкість підприємства в процесі реалізації інноваційного планування. Необхідно зазначити, що великі можливості в цій сфері надають комп'ютерні технології. Причому необхідно користуватися саме специфічними, інноваційними перевагами цих технологій.

На основі результатів, отриманих на двох попередніх етапах, на третьому етапі обґрунтування та розробки інноваційної стратегії підприємства при формуванні корпоративного управління інноваціями необхідно сформулювати основні проблеми і завдання його інноваційного розвитку на плановану перспективу [3].

Вважаємо необхідним зосередити увагу на існуванні стратегічних альтернатив інноваційного розвитку фірми, які дозволяють реалізувати інноваційну стратегію підприємства при формуванні корпоративного управління інноваціями.

Технологічні інновації. Технологічні інновації засновані на різноманітні способів перетворення предмету праці або початкових продуктів в кінцевий.

Технологічні інновації можуть викликати інновації в оргструктурі, обліку і підготовці кадрів. Потенціал технологічних інновацій в умовах конкуренції великий, оскільки вони є єдиним засобом отримання переваги або формування власної ніші на ринку товарів.

Інновації товарів (послуг). Можливі наступні види товарних інновацій:

- перехід на новий тип товару, але в рамках задоволення тієї ж потреби;
- маркетингове формування попиту на новий тип товару, освоєного виробництвом;
- освоєння виробництва товару в порядку диверсифікації портфеля або виробничої програми фірми, нового для неї, але необов'язково нового взагалі;
- часткове оновлення окремих елементів виробу, що приводить до зростання якості і підвищення попиту.

Товарні інновації є результатом прикладних наукових досліджень і розробок, здійснюваних в сукупності з маркетинговими опрацюваннями [5].

Маркетингові інновації. Маркетинг як система товаропродвиження багатообразний за процедурами і операціями. Кожна з них відрізняється своєю технологією, але в цілому в маркетингу головне – інформація про товар або послугу і про переваги володіння ним.

Інновації в маркетингу виникають за рахунок різних поєднань окремих процедур і операцій, застосування більш прогресивних алгоритмів перевірки і обробки інформації. Метою маркетингових інновацій є розширення потенційного попиту на товар або послуги, причому з контрольованою в часі динамікою, що дозволяє досягти синхронізації за часом досягнення типу попиту і максимуму виробничих можливостей по випуску відповідного товару.

При цьому необхідно урахувати, що подібні цілі ставить кожний учасник конкурентної боротьби, тому маркетингова інновація значною мірою з'являється завдяки упередженому вивченню поведінки суперників, науковому аналізу і прогнозу їх дій.

Фінансові інновації. Фінанси, що розглядаються як суспільно-виробничі відносини з приводу створення і розподілу сукупного валового продукту, володіють складною внутрішньою структурою, інформаційними потоками, що сполучають центри ухвалення рішення і відповідальності, з одного боку, і центри витрат – з іншого, алгоритмами прямих і зворотних дій, технологією збору, передачі, обробки і зберігання інформації, здійснюваними в рамках діючих законів і відповідних їм підзаконних актів.

До числа фінансових інновацій можна віднести: вдосконалення системи фінансування з бюджету і кредитування; перехід до нових схем взаємних розрахунків; створення і задіявання механізму гарантування заявок на кредити; введення і відміни різного роду пільг; кроки по розширенню прав і відповідальності внутрішньосистемних структур у витрачання засобів.

Інновації в оргструктурі. Організаційна структура фірми при формуванні корпоративного управління інноваціями є похідною від: вимог власника; технології менеджменту; технології виробництва; умов реалізації продукції (послуг); стану регіональної, галузевої і внутрішньофірмової інфраструктури; діючих типових вимог [3].

Вже з приведенного переліку чинників видно, що оргструктура є благодатним полем для інновацій,

які у багатьох випадках носять конкретний і іманентний фірмі характер. При цьому існують деякі загальні канони інновірування (вдосконалення) оргструктури. Серед них: уникання суб'єктивізму і кон'юнктурних впливів; удосконалювання руху інформації і знижування витрат, в першу чергу умовно-постійних; використання кооперації і послуг сторонніх організацій як засобів (і у випадку) економії витрат на виробництво; використання передового досвіду, потенціалу бенчмаркінгу. Основна умова здійснення інновацій в оргструктурі – пов'язані з нею витрати повинні перекриватися економією витрат на виробництво і додатковою виручкою від розширення продажів. Як видно, таке

зіставлення вимагає проведення досліджень і розрахунків ефективності по можливих варіантах інновацій оргструктури. Це, у свою чергу, пов'язано з витратами, які виправдовуються упевненістю в обґрунтованості ухвалених рішень.

Висновки і пропозиції. Формування критеріїв розвитку корпоративного управління інноваціями здійснюється з урахуванням внутрішніх і зовнішніх умов функціонування підприємства. В основі розробки інноваційної стратегії мають бути стратегічні управлінські рішення, що відображають урахування всіх питань щодо її здійснення. Розробка цих рішень має бути перспективним напрямом досліджень.

Список літератури:

1. Варфоломєєва В.О. Інформаційне забезпечення управління розвитком інноваційного потенціалу підприємств малого бізнесу / В.О. Варфоломєєва // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 5. – С. 165–171.
2. Волков О.І., Денисенко М.П., Гречан А.П. та ін. Інноваційний розвиток промисловості України / [О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін.]; за ред. О.І. Волкова, М.П. Денисенка. – К.: КНТ, 2006. – 648 с.
3. Ілляшенко З. Формування структури інвестиційних ресурсів розвитку підприємств / З. Ілляшенко // Бізнес Інформ. – 2009. – № 9–10.
4. Ілленкова С.Д., Гохберг Л.М., Ягудин С.Ю. та ін. Інноваційний менеджмент: [підручник для вузів] / [С.Д. Ілленкова, Л.М. Гохберг, С.Ю. Ягудин та ін.]; під ред. С.Д. Ілленкової. – М.: Банки і біржі ЮНІТІ, 1997.
5. Федулова Л.Н. Перспективи інноваційно-технологічного розвитку промисловості України / Л.Н. Федулова // Економіка України. – 2008. – № 7. – С. 24–36.

Клюс Ю. И.

Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля

ФОРМИРОВАНИЕ КРИТЕРИЕВ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Резюме

Определен состав и раскрыто содержание основных принципов, которыми следует руководствоваться при формировании критериев развития корпоративного управления инновациями. Рассмотрены стратегические альтернативы инновационного развития фирмы. Предложена схема формирования инновационной стратегии предприятия при формировании критериев развития корпоративного управления инновациями.

Ключевые слова: инновация, корпорация, управление, предприятие.

Klus Y. I.

Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

CRITERIA FORMATION OF DEVELOPMENT OF CORPORATE GOVERNANCE OF INNOVATIONS AT INDUSTRIAL ENTERPRISES

Summary

The composition and the content of the main principles that should guide the formation of criteria of corporate governance innovations. Consider strategic alternatives innovative development company. The scheme of formation of innovative business strategy in the formation of criteria of corporate governance innovations.

Keywords: innovation, corporation management company.

УДК 338.1:656.61

Корецька О. В.

Одеський національний морський університет

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ СТІЙКОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ПОРТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У сучасних умовах проблема стійкості набуває особливу актуальність для підприємств портової діяльності. Метою роботи є дослідження кожної складової стійкої економічної безпеки підприємства для формування методики оцінки рівня їх безпеки. У статті забезпечення економічної безпеки підприємств портової діяльності представлено як послідовність процесів активізації ресурсів задля отримання відповідного рівня економічної безпеки.

Ключові слова: економічна безпека, стійкість економічної безпеки, система економічної безпеки, оцінка економічної безпеки, складові економічної безпеки, інноваційна складова, ретроспективна складова.

Постановка проблеми. Проблема забезпечення економічної безпеки набуває великого значення через наявність великої кількості загроз внутрішнього та зовнішнього характеру, що можуть негативно вплинути на всі етапи господарської діяльності підприємства, розмір економічних витрат і втрат. Аналіз праць вітчизняних та закордонних вчених дає підстави стверджувати, що питання економічної безпеки підприємств, у тому числі і підприємств портової діяльності, ще досліджені не повною мірою, тому є актуальними.

Зважаючи на ідентифіковані загрози економічній безпеці підприємства, до її основних функцій варто віднести:

- забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства (організації);
- забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу того чи того суб'єкта господарювання;
- досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління підприємством (організацією);
- досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу, належної ефективності корпоративних наукових досліджень;
- мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;
- якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства;
- забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці і досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства та відділів організації;
- ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних і загально корпоративних інтересів.

Все це потребує належного ресурсного забезпечення.

А також процеси, які відбуваються в економіці України, спрямовані на реформування всього господарського механізму в зв'язку з його переорієнтацією на ринковий тип господарювання. У цій ситуації прагнення суб'єкта економічної діяльності стабільно та успішно розвиватися зіштовхується зі складністю оцінки рівня економічної безпеки підприємства або її цілковитою відсутністю. Ще і тому оцінка економічної безпеки держави, регіону, галузі або підприємства останнім часом має особливу актуальність. Формування методики оцінки стійкої економічної безпеки підприємства потребує з'ясування визна-

чень економічної безпеки та стійкої економічної безпеки і її складових. Великий інтерес вітчизняних і зарубіжних вчених і практиків, більш присвячено різним аспектам національної і регіональної безпеки, і значно меншою мірою – питанням економічної безпеки підприємства. Методика оцінки стійкої економічної безпеки підприємства потребує: визначеність з набором складових економічної безпеки підприємства; формалізований опис динамічних властивостей підприємства з точки зору забезпечення його економічної безпеки, у взаємозв'язку з діями дестабілізуючих факторів; визначеність складу оціночних критеріїв складових економічної безпеки, а також їхньої градацією для різних рівнів безпеки.

Огляд останніх досліджень і публікацій. Вирішенням проблем оцінки економічної безпеки займаються багато вчених, серед них можна визначити Е.А. Олійника [1], який пропонує оцінювати рівень економічної безпеки на основі семи складових. Цей підхід можна назвати ресурсно-функціональним. Визначення сукупного критерію економічної безпеки підприємства виглядає не досить вірогідним, оскільки в розрахунок цього критерію задіяна суб'єктивна думка експертів, а стверджувати про відповідну кваліфікацію цих працівників на вітчизняних підприємствах дуже складно. Дуже складно також передбачити й розраховувати сукупні втрати згідно функціональних складових. Таким чином, практичне застосування ресурсно-функціонального методу для оцінки рівня економічної безпеки підприємства, можна вважати дуже складним і недоцільним через його недостатню вірогідність.

Також оцінкою економічної безпеки займаються і Р. Дронов [2], І. Євдокимов та О.А. Бородіна [3], В. Забродський [4] та інші. Вони дають свої тлумачення економічної безпеки від вузького до дедалі ширшого значення, пропонують різні підходи до оцінки стану економічної безпеки з використанням інтегрального показника – рівня економічної безпеки, системи показників за частковими функціональними критеріями економічної безпеки, індикаторів економічної безпеки та показників прибутку, як передумови для визначення стану економічної безпеки тощо. Однак усі ці підходи не завжди можна пристосувати до сучасних умов, які створюються під впливом нових ринкових відносин, оскільки деякі обчислювання є складними, а їх практичне застосування не завжди можливе.

Мета роботи. Метою роботи є дослідження кожної складової стійкої економічної безпеки підприємства для формування методики оцінки рівня їх безпеки, а також побудова моделі ресурсно-

го забезпечення економічної безпеки підприємств морської галузі.

Виклад основного матеріалу. Під економічною безпекою підприємств портової діяльності нами пропонується розуміти такий стан збалансованої економічної системи внутрішнього середовища підприємства, що здатне адекватно реагувати на динаміку зовнішнього середовища.

У сучасних умовах проблема стійкості набуває особливу актуальність для підприємств портової діяльності. Великі підприємства при наявності широкого доступу до зовнішніх ресурсів, а також ресурсів внутрішньої адаптації до кризових тенденцій, таким як: розширення ринкових зв'язків, диверсифікація робіт, послуг, залучення висококваліфікованих кадрів, оптимізація структури основних виробничих фондів та ін. можуть дозволити собі більш широкий спектр інструментів з підтримання стійкості підприємства.

Така характеристика надає можливість забезпечити якісну розробку нормативно-правових документів, що пов'язані з діяльністю портового господарства країни, та визначити основні стратегічні напрями розвитку портів України.

У розвитку світової портової системи широке розповсюдження отримав процес реформування портової діяльності на основі залучення приватного капіталу у розвиток порту і, в першу чергу, його інфраструктури.

У процесі свого розвитку підприємства портової галузі як система взаємопов'язаних елементів проходять низку циклів стадій стійкості, що змінюють один одного.

Стійкість характеризує статичний стан господарської системи. Їй властива порівняльна пропорційність зміни конкретних процесів, при цьому відносна швидкість окремих елементів системи не виявляється.

Забезпечення економічної безпеки підприємства, на нашу думку, можна представити як послідовність процесів активізації ресурсів задля отримання відповідного рівня економічної безпеки. Послідовність представлено у вигляді трьохвимірної моделі ресурсомісткості забезпечення економічної безпеки підприємств портової діяльності (рис. 1) [3].

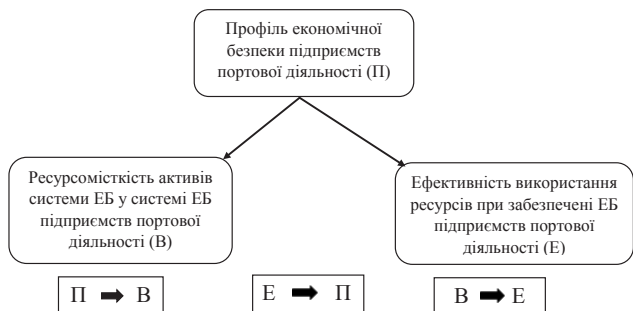


Рис. 1. Трьохвимірна модель забезпечення економічної безпеки

Рівень економічної безпеки тісно пов'язаний з поняттям фінансової стійкості.

Великі підприємства при наявності широкого доступу до зовнішніх ресурсів, а також ресурсів внутрішньої адаптації до кризових тенденцій, таких як розширення ринкових зв'язків, диверсифікація робіт, послуг, залучення висококваліфікованих кадрів, оптимізація структури основних виробничих фондів тощо, можуть дозволити собі

більш широкий спектр інструментів з підтримання стійкості підприємства.

Оскільки підприємства розраховують на довгострокову стабільну роботу, виникла необхідність у застосуванні поняття стійкої економічної безпеки. Нами пропонується визначати стійку економічну безпеку як стан економічної системи внутрішнього середовища, здатний протягом усього життєвого циклу підприємства успішно нейтралізувати як власні внутрішні, так і зовнішні загрози без істотних для себе ресурсних витрат.

Загальновідоме поняття економічної безпеки підприємства включає: фінансову, інтелектуальну, кадрову, техніко-технологічну, політико-правову, екологічну, інформаційну, силову складові [4, с. 139].

Ми вважаємо за доцільне у зв'язку з новими умовами господарювання, які постійно змінюються, додати до загальновідомих складових ще дві, не менш важливі складові, такі як *ретроспективна та інноваційна*.

Складові економічної безпеки мають, як правило, якісні характеристики, що ускладнює використання формалізованих методів для їх оцінки. Запропоновані складові економічної безпеки пропонуємо вимірювати за шкалою порядку, яка застосовується для опису належності об'єкта до певного класу та встановлення пріоритетів і порівнянь.

Будується ця шкала за таким правилом: усім об'єктам одного і того ж класу присвоюється одне і те ж число; також це виконується для об'єктів різних класів. Ця шкала широко використовується при експертному оцінюванні, яке здійснюється з метою упорядкування об'єктів [1].

Для визначення кожної складової обираємо ті показники, які найбільш відповідають характеристикам даної складової. Статистичним методом визначаємо верхні та нижні границі показників кожної складової економічної безпеки. Отримані інтервали необхідно поділити на рівні проміжки (кількість проміжків дорівнює кількості рівнів відповідної складової, які відповідають рівню стану безпеки).

За допомогою експертів було визначено вагомість кожного показника відповідної складової. Після визначення рівня стану економічної безпеки за показниками відповідної складової кожному показнику призначили відповідне число.

Для визначення узагальненого показника відповідної складової нами пропонується використовувати формулу середньозваженості. Після цього за узагальненим показником можна визначити рівень безпеки підприємства. Для визначення рівня економічної безпеки підприємства здійснюємо розрахунки границь показників кожної складової.

Розглянемо більш детально складові економічної безпеки для підприємств портової галузі.

Фінансова складова характеризує фінансову забезпеченість підприємства. Дана складова показує, наскільки ефективно використовуються корпоративні ресурси. Існують три загальновідомі показники, що характеризують фінансову стійкість підприємства:

- надлишок або нестача власних оборотних коштів;
- надлишок або нестача власних оборотних коштів і довгострокових позикових джерел формування запасів;
- надлишок або нестача загальної величини основних джерел формування запасів [5].

Ці показники відповідають показникам забезпеченості запасів і витрат джерелами їхнього

формування. Після проведення розрахунків наведених вище показників за критерієм фінансової стійкості підприємство може бути віднесене до одного з чотирьох рівнів:

- абсолютна фінансова безпека;
- задовільна фінансова безпека;
- незадовільна фінансова безпека;
- критична фінансова безпека.

Інтелектуальна складова відповідає за збереження та розвиток інтелектуального потенціалу підприємства, тобто охорону сукупності прав на інтелектуальну власність, а також на використання накопичуваних знань і професійного досвіду працівників підприємства.

Інтелектуальна безпека підприємства, як і фінансова, має чотири рівні: абсолютний, задовільний, незадовільний та критичний.

Кадрова складова характеризує кадрову забезпеченість підприємства.

Техніко-технологічна складова характеризує ступінь відповідності застосовуваної на підприємстві техніки та технології сучасним світовим аналогам щодо оптимізації витрат ресурсів.

Основними загрозами *політико-правової складової* у галузі безпеки є: недостатня правова захищеність інтересів підприємства в договірній та іншій діловій документації; порушення юридичних прав підприємства та його працівників; умисне або ненавмисне розголошення комерційно важливих відомостей; порушення норм патентного права.

Рівень *інформаційної складової* економічної безпеки визначається часткою неповної, неточної й суперечливої інформації, використовуваної в процесі ухвалення управлінських рішень та використання запропонованих С.М. Ілляшенко коефіцієнтів [2]:

- коефіцієнта повноти;
- коефіцієнта точності інформації;
- коефіцієнта суперечності інформації.

Інноваційна складова дуже важлива на сучасному періоді для українських підприємств, які стикаються з новими для них питаннями конкуренції, виживання в жорстких умовах конкурентного ринкового середовища, саме інноваційна діяльність та її результати є головною умовою успішної та ефективної роботи.

Інновація характеризується більш високим технологічним рівнем, новими споживчими якостями товару або послуги порівняно з попередніми. Поняття «інновація» застосовується до всіх новітніх змін як у виробничій, так і в організаційній, фінансовій, науково-дослідній, навчальній та інших сферах діяльності. Інновації спрямовані на забезпечення економії ресурсів (матеріальних, кадрових, інтелектуальних та ін.) або на створення умов для такої економії.

Інноваційна складова характеризує функціонування діяльності підприємства на якісно новому рівні. Стосовно підприємства – це сукупність прогресивних, якісно нових змін, що безперервно виникають у часі та просторі. Дану складову ми пропонуємо визначати за допомогою нижченаведених показників:

- коефіцієнт впровадження нових інноваційних видів продукції:

$$Ki.n. = \frac{Ni.n.}{Nз.н.}, \quad (1)$$

де $Ni.n.$ – кількість інноваційних видів продукції, що випускаються підприємством;

$Nз.н.$ – загальна кількість видів продукції, що випускається підприємством;

– частка інноваційних підходів, які використовуються у виробничому, управлінському та обслуговуючому процесі ($K_{i.mid.}$):

$$K_{i.mid.} = \frac{\sum B_i}{\sum B_n}, \quad (2)$$

де $\sum B_i$ – сума витрат на інновації;

$\sum B_n$ – загальна сума витрат на виробництво та реалізацію продукції.

Екологічна складова характеризується дотриманням екологічних норм технології та випуску продукції, мінімізацією втрат підприємства від забруднення навколишнього середовища.

Силова складова. До основних негативних дій, які характеризують цю складову, відносять:

- фізичні та моральні дії, спрямовані на конкретних осіб, особливо на керівників та провідних фахівців підприємства, з метою завдання шкоди їх здоров'ю (фізичному й психологічному), а також репутації та матеріальному благополуччю, що є загрозою нормальній діяльності підприємства;
- негативні дії, які завдають шкоди майну підприємства, загрожують зниженням вартості його активів та втратою економічної незалежності (доступ до конфіденційної інформації підприємства, промисловий шпідонаж, дезінформація, знищення інформації тощо).

Ретроспективна складова характеризує ретроспективну оцінку ефективності використання всіх ресурсів підприємства. Необхідність вивчення динаміки показників рентабельності ресурсів підприємства зумовлюється тим, що визначивши тенденцію їх динаміки за попередні роки, можна відповідно визначити, що чекає на підприємство зараз і в майбутньому.

Для оцінки ретроспективної складової ми пропонуємо визначати показники рентабельності, а саме: рентабельність виробництва, рентабельність продукції, рентабельність продажів, рентабельність праці, рентабельність необоротних активів, рентабельність інновацій.

Для визначення комплексного показника рентабельності пропонується використовувати метод відстаней, який базується на розрахунку близькості об'єктів за порівнюваними показниками до об'єкта-еталона. Еталоном може бути середньостатистичний показник по галузі. У цьому випадку розрахунок комплексного показника ми пропонуємо здійснювати таким чином:

$$\bar{X}_i = \sqrt[m]{X_i^1 * X_i^2 * \dots * X_i^m}, \quad (3)$$

де $\bar{X}_i$ – середній показник рентабельності i -го ресурсу підприємства;

m – номер року в аналізі;

$$\sum X_{компл.} = \left[\sum_{i=1}^n \left(1 - \frac{\bar{X}_i}{X_{max}} \right)^2 \right]^{\frac{1}{2}}, \quad (4)$$

де $\sum X_{компл.}$ – комплексний показник рентабельності ресурсів підприємства;

X_{max} – середньостатистичний показник по промисловій галузі.

Чим нижче значення комплексного показника рентабельності ресурсів підприємства тим вище рівень ретроспективної складової його безпеки. Ретроспективна складова економічної безпеки підприємства також має чотири рівні: абсолютний, задовільний, незадовільний та критичний, які можливо визначити за допомогою методів математичної статистики (табл. 1).

Якщо показник має абсолютний рівень, то йому присвоюється значення 4, задовільний – 3, незадовільний – 2, критичний – 1. Застосову-

Таблиця 1

Зведена таблиця комплексного показника рентабельності ресурсів підприємства за рівнями ретроспективної безпеки

Показники	Рівень ретроспективної безпеки			
	Абсолютна безпека	Задовільна безпека	Незадовільна безпека	Критична безпека
Kp	$0 \leq Kp < 1$	$1 \leq Kp < 1,5$	$1,5 \leq Kp < 2$	$Kp > 2$

ючи формулу середньозваженості, визначають рівень ретроспективної безпеки за узагальненим коефіцієнтом.

Висновки і пропозиції. Для виявлення логічних взаємозв'язків та з метою формування первісної аналізованої бази, був проведений ретроспективний аналіз поняття «економічна стійкість». Після цього, з метою виявлення основних характеристик об'єктів стійкості, підготовлений контент-аналіз поняття «економічна стійкість», до якого входять: бізнес-ідея, від неї залежить бізнес-модель та бізнес-план [1].

За допомогою вказаних коефіцієнтів, показників та критеріїв можливо більш достовірно визна-

чити стійку економічну безпеку підприємств, у тому числі і підприємств портової діяльності, за чотирма рівнями: абсолютна, задовільна, незадовільна та критична.

Отримані результати поглиблюють і розвивають теоретико-методичні основи оцінки стійкої економічної безпеки підприємств портової діяльності та її складових, а також для підприємств інших галузей або сфер економіки України. Вони можуть бути рекомендовані для практичного використання на підприємствах з метою виявлення «вузьких місць» та обґрунтування комплексу заходів, спрямованих на підвищення стійкості економічної безпеки.

Список літератури:

1. Ансофф І. Стратегічний менеджмент. Класичне видання / І. Ансофф. – СПб.: Пітер, 2009. – 344 с.
2. Дронов Р. Подходы к обеспечению экономической безопасности / Р. Дронов // Экономист. – 2001. – № 2. – С. 42-45.
3. Евдокимов Ф.И., Бородин О.А. Критерии оценки уровня экономической безопасности предприятия / Ф.И. Евдокимов, О.А. Бородин // Материалы международной научно-практической конференции « Проблемы обеспечения экономической безопасности ». – Донецк: РИАДон НТУ, 2001. – С. 97-98.
4. Касьянов В.С. Системный анализ в менеджменте: навчальний посібник / В.С. Касьянов, В.Н. Попов, В.П. Савченко. – М.: КНОРУС, 2007. – 304 с.
5. Кононенко О. Аналіз фінансової звітності / О. Кононенко – 2-ге вид., перероб. і доп. – Х.: Фактор, 2003. – 148 с.

Корецкая О. В.

Одесский национальный морской университет

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОРТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Резюме

В современных условиях проблема устойчивости приобретает особую актуальность для предприятий портовой деятельности. Целью работы является исследование каждой составляющей устойчивой экономической безопасности предприятия для формирования методики оценки уровня их безопасности. В статье обеспечение экономической безопасности предприятий портовой деятельности представлено как последовательность процессов активизации ресурсов для получения соответствующего уровня экономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, устойчивость экономической безопасности, система экономической безопасности, оценка экономической безопасности, составляющие экономической безопасности, инновационная составляющая, ретроспективная составляющая.

Koretska O. V.

Odessa National Maritime University

MODERN APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF STABILITY ECONOMIC SECURITY OF PORT ACTIVITIES

Summary

In modern conditions the problem takes on special relevance of sustainability for businesses port activity. The aim is to study each component of stable economic security valuation technique to form their level of security. Article ensuring economic security of port activity are presented as a series of processes activating resources to obtain appropriate level of economic security.

Keywords: economic security, economic stability safety system of economic security, economic security valuation, the components of economic security, innovative component, retrospective component.

РОЗДІЛ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.1(477.87)

Дем'ян Я. Ю.

Мукачівський державний університет

СОЦІАЛЬНІ НАСЛІДКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ СФЕРИ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТІВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Однією з головних проблем пов'язаних із реформуванням аграрної економіки, побудовою соціально орієнтованої ринкової системи господарювання є становлення та розвиток аграрного виробництва. Процеси реформування та стабілізації важливого сектора економіки області не завершені та потребують значних інвестицій. Для підприємств інвестиції означають модернізацію і технічне переоснащення, впровадження енерго- й ресурсозберігаючих технологій, а отже, зменшення частки матеріальних витрат у структурі собівартості та збільшення оплати праці, виробництво конкурентоспроможної продукції.

Ключові слова: валовий регіональний продукт, агровиробничий комплекс, інфляція, Світова організація торгівлі, інвестиції.

Постановка проблеми. За часів проведення аграрної реформи та формування в Україні ринкової економіки відбулись значні зміни соціально-економічної бази сільськогосподарського виробництва. Насамперед ці зміни стосуються розбудови сучасних економічних відносин в сільському господарстві. Проте процеси реформування та стабілізації життєво важливого сектора країни не завершені. Вітчизняний агровиробничий комплекс та сільське господарство функціонують в мало керованому ринковому середовищі, невідповідному матеріально-технічному постачанні зі значними проблемами фінансово-кредитного забезпечення аграрного господарювання на селі.

В умовах теперішнього розвитку поряд з розв'язанням проблем відродження вітчизняного сільськогосподарського виробництва з метою подальшої стабілізації конкурентоспроможності аграрного сектору країни невідкладними є вирішення проблем функціонування аграрного ринку продовольства, повне підпорядкування його вимогам Світової організації торгівлі та його інтеграції у світове господарство.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Соціально-економічні проблеми села знаходяться в полі зору багатьох науковців. Проблеми соціально-економічного розвитку сільських територій досліджувались в наукових працях Л.В. Богуща, О.Г. Булавки, В.В. Бутенка, І.Ф. Гнибіденка, В.С. Дієсперова, Е.М. Лібанової, П.Т. Саблука, М.Й. Маліка, І.Г. Кириленка, Л.М. Мельника, В.К. Терещенка, В.В. Юрчишина, К.І. Якуби та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас у науковій літературі недостатньо уваги приділяється соціально-економічним проблемам розвитку сільських територій, а також факторам, які мають вплив на ефективність даних процесів.

Метою статті є обґрунтування соціальних наслідків розвитку економіки Закарпатської облас-

ті, виявлення соціальних механізмів розвитку економіки, визначення шляхів розв'язання назрілих проблем життєдіяльності.

Виклад основного матеріалу. Характерною особливістю аграрного виробництва області є низька землезабезпеченість: на одного жителя припадає 0,36 га сільськогосподарських угідь, в тому числі 0,15 га ріллі, що, відповідно, у 2,4 та 4,3 рази менше, ніж у середньому по країні. У користуванні всіх категорій господарств області знаходиться 452,0 тис. га – сіножатей та пасовищ. Область має 13,8 тис. га плодоягідних насаджень, садів – 13,0 тис. га, виноградників – 4,7 тис. га.

Станом на 01.01 2014 р. в області ведуть сільськогосподарську діяльність 1740 сільськогосподарських підприємств, в т. ч. 1582 фермерських господарств, 100 господарських товариств, 7 господарських кооперативів, 17 підсобні та інші сільськогосподарські підприємства, 23 приватні підприємства, 249,0 тис. селянських господарств, 53,7 власники землі в колективних та індивідуальних садах і городах. Незважаючи на малоземелля, висока інтенсивність землекористування дає можливість виробляти 2,1% валової продукції сільського господарства України.

Сільське господарство поряд з промисловістю займає провідне місце в економіці області, в ньому створюється близько 14% валового регіонального продукту, в той же час в декілька разів менше, ніж у промисловості, зосереджено основних фондів. На сільськогосподарських підприємствах зайнято 3,3% працюючих, особистих господарств населення – третина економічно активного населення. В аграрному секторі здійснено перерозподіл власності на землю і майно на користь особистих господарств, де виробляється більше 96% валової продукції сільського господарства (табл. 1).

В останні два роки (2011-2014 р.) відбулося збільшення виробництва валової продукції сільсько-

Таблиця 1

Темпи виробництва валової продукції сільського господарства (відсотків 1990=100)

Показники	2000	2001	2002	2004	2006	2008	2011	2013
Особисті підсобні господарства	132,7	145,8	149,0	152,1	148,7	150,1	154,3	155,9
Сільськогосподарські підприємства	10,6	12,8	13,0	14,2	9,4	11,5	12,10	9,7
Всі категорії господарств	77,8	77,8	88,3	90,1	89,0	90,7	96,7	97,1

Джерело: Статистичний щорічник Закарпаття за 2000–2014 рр. Ужгород 2001–2015 рр. [4]

го господарства, в основному за рахунок особистих селянських господарств, що обумовлено відсутністю державної підтримки їх розвитку, недостатньою інфраструктурою аграрного ринку, низьким рівнем забезпеченості основними засобами.

У структурі аграрного виробництва тваринництво складає 52,9%, рослинництво – 47,1%. Головними видами сільськогосподарської продукції є картопля, фрукти, ягоди, виноград, овочі, в виробництві яких область забезпечує себе повністю.

Зернове господарство є ефективною галуззю, однак через природно-кліматичні умови, область не може забезпечувати себе продовольчим зерном. З технічних культур привабливою культурою є тютюн, сировина з якого має постійний попит. Природно-кліматичні умови дозволяють вирощувати ранні і надранні овочі.

Закарпаття – одна з областей, що володіє унікальними умовами для розвитку садівництва та виноградарства, можливостями виробництва високоякісної продукції виноробства. Вина та коньяки Закарпаття увійшли в каталоги кращих вин і коньяків держави, Карпатського регіону.

Серед галузей тваринництва провідними є м'ясне скотарство, свинарство, вівчарство, птахівництво.

Протягом 2001–2014 рр. відбувалося скорочення поголів'я худоби і птиці, знизилися показники продуктивності та обсяги виробництва тваринницької продукції (табл. 2).

Протягом 1991–2014 рр. відбулося відновлення поголів'я тварин та птиці всіх видів, їхня продуктивність та обсяги виробництва продукції в господарствах населення (табл. 2).

На кінець 2014 р. поголів'я ВРХ в усіх категоріях господарств зменшилося порівняно з 1990 р. у 2,67 рази, в тому числі у сільськогосподарських підприємствах – в 68,5 рази, поголів'я корів, відповідно, – у 42,1 рази, свиней – на у 2,7 рази, овець та кіз – у 16,4 рази відповідно.

Через зниження поголів'я й продуктивності тварин швидкими темпами зменшувалися виробництва і виробництво тваринницької продукції. І хоча господарства населення нарощували виробництво, проте вони не компенсували недоодержання у сільськогосподарських підприємствах.

Таблиця 2

**Виробництво тваринницької продукції по всіх категоріях господарств (млн. грн.)
та поголів'я худоби і птиці (тис. гол.)**

Показники	1991	1996	2001	2005	2009	2012	2013	2014
Особисті підсобні господарства	1559,9	1789,5	2003,0	2005,3	2010,0	2055,9,0	2107,6	2155,5
Сільськогосподарські підприємства	551,6	136,1	32,4	30,5	49,3	72,8	76,7	77,5
Господарства усіх категорій	1345,2	1070,5	1027,0	1137,4	1117,7	1140,8	2184,3	2233,0
Поголів'я по всіх категоріях господарств:								
ВРХ	352,5	241,2	182,4	171,0	147,8	140,7	144,7	131,9
в т. ч. корови	141,5	142,6	134,7	124,9	104,0	100,7	101,8	93,7
Свині	343,1	286,6	231,8	254,9	282,5	275,3	283,4	280,2
Вівці та кози	269,4	163,3	108,9	116,5	136,3	138,8	165,2	150,2
Птиця	4839,5	3644,7	3158,4	2812,7	2988,4	3282,0	3310,7	3270,1
Поголів'я по особистих господарствах населення:								
ВРХ	128,7	146,7	159,0	162,6	142,5	135,9	140,4	128,5
в т. ч. корови	82,4	113,2	125,5	121,5	101,7	98,4	99,6	92,2
Свині	267,6	250,8	223,1	241,1	257,9	247,4	254,5	252,3
Вівці та кози	71,8	106,5	98,1	106,2	117,4	119,7	147,6	138,8
Птиця	2943,4	3193,4	3142,9	2765,5	2920,7	3249,6	3295,9	3216,0

Джерело: Статистичний щорічник. Закарпаття за 1991–2014 рр. Ужгород. 1992–2015 рр. [4]

Таблиця 3

Показники зайнятості населення Закарпатської області

Найменування показника	Роки								
	1995	1999	2000	2005	2007	2009	2011	2013	2014
Зайняті у всіх сферах економічної діяльності АПК (тис. осіб)	682,1	588,1	571,0	551,0	535,2	524,7	522,7	521,4	520,6
Працездатне населення (тис. осіб)	2185,8	2164,2	2145,8	2085,0	2081,0	1862,0	1670,0	1534,1	1499,6
Зареєстровано безробітних (тис. осіб)	6,4	42,6	44,1	25,7	19,5	12,8	11,9	10,4	10,0
Кількість безробітних (за методологією МОП) (тис. осіб)	-	-	84,5	70,0	49,1	45,5	44,0	43,2	43,0
Рівень безробіття (%)	0,9	5,6	6,0	3,4	3,3	1,7	1,6	1,56	1,51
Рівень безробіття (%) (за методологією МОП)	-	-	8,9	9,9	9,2	8,7	8,8	8,7	8,7

Джерело: Статистичний щорічник Закарпаття 1996–2014 рр. / Головне управління статистики в Закарпатській області. – Ужгород. 1997–2015 рр. [4] У 1995–1996 рр. розрахунки за методологією МОП не проводилися

Таблиця 4

Порівняльна динаміка рівня безробіття та валового регіонального продукту в Закарпатській області

Найменування показника	Роки							
	1996	1997	2000	2005	2009	2011	2013	2014
Приріст (зменшення) рівня безробіття, %	+0,47	+1,07	+1,69	+0,83	+0,01	-0,13	-0,4	-0,31
Приріст (зменшення) індексу валового регіонального продукту, %	-9,4	-4,2	-4,2	-0,7	-2,1	+2,8	+1,4	+1,1

Джерело: Статистичний щорічник Закарпаття 1996–2014 рр. / Головне управління статистики в Закарпатській області. – Ужгород. 1997–2015 рр. [4]

Проведення несприятливої для села цінової, кредитної і податкової політики, зволікання із створенням нових господарських структур ринкового спрямування спричинили спад виробництва валової продукції сільськогосподарства і насамперед тваринницької.

Зменшення поголів'я худоби і птиці спричинило збитковість виробництва основних видів тваринницької продукції, несприятлива цінова та податкова політика та відсутністю ефективного економічного механізму підтримки галузі.

В аграрному господарюванні області рівень виробництва сільськогосподарської продукції не задовольняють зростаючі потреби продовольчої безпеки населення області. До того ж процеси реформування в аграрному секторі, зокрема, земельної реформи, не завершені. Вищезгадані проблеми виступають стримуючим фактором участі суб'єктів господарювання агропромислового комплексу в зовнішньоекономічній діяльності.

Здатність області до економічного розвитку визначається не тільки кількісними та якісними ознаками виробничого капіталу, але й відповідними ознаками трудових ресурсів.

Кількісні показники трудових ресурсів визначаються на ринку праці. Являючи собою систему інститутів з формування пропозиції та попиту на робочу силу, ринок праці Закарпатської області характеризується поступовим зменшенням кількості незайнятого працездатного населення в останні два роки (табл. 3).

Рівень безробіття підвищувався майже втричі протягом 1995–1997 років, у два рази – у 1998 р., і тільки в 1999–2000 рр. темп приросту рівня безробіття знизився на 2,5% і 2,4% на рік відповідно. У 2003 р. відзначалося найбільше скорочення рівня безробіття – до 3,77%; в наступному 2005 р. відбулося деяке погіршення цього показника – він зріс до рівня 3,81%. В наступному рівень безробіття поступово знижується. Рівень безробіття для Закарпатської області, розрахований по методології міжнародної організації, останні чотири роки в декілька разів перевищував офіційний і в 2013 р. складав 8,8%.

Попит на робочу силу в області зріс за останні три роки з 698 до 1200 чоловік на рік. Однак навантаження на одне вільне робоче місце залишається великим: 10 чоловік на одне місце в середньому за 2014 р. [4].

При аналізі ринку праці важливою є оцінка галузевої структури скорочення зайнятих. У цьому плані на фоні скорочення середньорічної чисельності зайнятих у всіх сферах економічної діяльності особливо тривого викликає скорочення зайнятих в окремих (особливо базових) галузях, без розвитку яких зростання економіки області в цілому неможливе. Скорочення кількості працівників промисловості за 12 років (2001–2015 рр.) складає 27 тис. осіб (скорочення в 1,5 рази); у будівництві – 31,7 тис. осіб (скорочення в 1,3 рази), у сільському господарстві – скорочення майже в 1,2 рази, транспорті – у 1,5 рази, інформаційно-обчислювальному обслуговуванні – 5,5 рази, науці – у 2,8 рази. Зростання кількості зайнятих спостерігалось у сферах фінансування і кредитування, а також в апараті органів державного управління (зростання у 1,4 і 2,3 рази відповідно).

Серед галузей трудовий потенціал найбільше скоротився в переробній промисловості (на 33,8%), промисловості будівельних матеріалів (у 2,3 рази), а також у харчовій промисловості (у 3,5 і 1,3 рази відповідно). Крім того, саме в машино-

будуванні й промисловості будівельних матеріалів скорочення чисельності працівників продовжується. І все-таки в останні два роки рівень безробіття незначно, але знизився. У ці ж роки відбулося зростання показників випуску продукції по всіх галузях. Можна припустити, що в першому наближенні динаміка макроекономічних показників зростання цілком «підпадає» під відомий в економічній теорії закон Оукена [1; 3; 5] – зворотної залежності між рівнем безробіття та зростанням ВРП (правда, тільки в частині зворотної залежності, та не в самій пропорції 1:2,5), але очевидно, що між зниженням рівня безробіття в Закарпатській області та зростанням валового регіонального продукту в області (табл. 4) зв'язок наявний.

Цікаво було також простежити, чи виявляє свою дію для умов регіону інша відома закономірність: зворотна залежність між рівнями інфляції і безробіття (крива Філіпса) [1; 5]. Слід зазначити неоднозначне ставлення наукового світу до цієї залежності. Як вказують вчені, ця закономірність спостерігається не завжди [5]. Це залежить від різних факторів, серед яких особливо слід виділити кризові стани й урядову політику. Автори наведеної роботи відзначають її короткочасний характер дії у зв'язку з появою у населення «раціональних очікувань» з приводу росту інфляції.

Можна зробити висновок, що на даному етапі періоду розвитку ринкових відносин, навіть на рівні області, вже цілком діють економічні закони розвинутого ринку. Ще одним підтвердженням сказаного служить таке розуміння описаних двох залежностей. Якщо динаміка інфляції обернено пропорційна динаміці безробіття, а остання, у свою чергу, обернено пропорційна росту ВРП, то між рівнем інфляції і ростом валового регіонального продукту існує опосередкована, але цілком справедлива пряма залежність.

Зауважимо з цього приводу, що існує багато думок, досліджень про якість і умови прояву цієї залежності, але саму наявність зв'язку між рівнем інфляції і валовим регіональним продуктом уже ніхто не ставить під сумнів. Щодо Закарпатської області, тут за результатами економічної діяльності за 2014 р. темп приросту промислової продукції склав тільки 2,0% проти 13,4% у 2013 р., виробництва товарів народного споживання – 4,3% у порівнянні з 14% у 2012 р. [4]. Ми вважаємо, що не останню роль у зниженні темпів економічного зростання зіграло різке скорочення інфляції – з 106,9% у 2013 р. до 102,0% у 2014 р. відповідно [4] і навіть деяка дефляція у 2014 р. Таким чином, поєднання законів Оукена та Філіпса дає теоретико-методологічне та аналітичне підґрунтя для з'ясування закономірностей соціально-економічного розвитку Закарпатської області.

На базі вищевикладеного ми вважаємо, що одним з ефективних механізмів економічної політики держави щодо забезпечення закономірних змін як в національній, так і в регіональній соціально-економічній складовій, має бути підтримання оптимального розміру інфляції. Причому, на нашу думку, це повинна бути інфляція попиту, утворена за рахунок збільшення доходів населення. Можна сподіватися, що ефект буде подвійним: покращаться умови життя населення (особливо в селі), та активізується сукупний попит і через нього – дія інвестиційного мультиплікатора.

На жаль, про стабільне збільшення доходів населення говорити не доводиться, і у першу чергу це стосується змін в реальній заробітній платі. Процеси лібералізації ринкових відносин за умов

Таблиця 5

**Порівняльна характеристика змін індексів цін і заробітної плати підприємств
у Закарпатській області**

Найменування показника	Роки										2014 до 1995
	1995	1999	2000	2003	2005	2007	2009	2011	2013	2014	
Індекси споживчих цін (разів)	0,83	1,38	1,21	1,068	1,116	1,113	1,118	1,03	1,11	1,22	1,65
Індекси реальної заробітної плати (разів)	0,98	1,74	1,074	1,201	1,235	1,103	0,99	1,07	1,21	1,27	1,29

Джерела: Статистичний щорічник *Закарпаття 1996–2014 рр.* / Головне управління статистики в Закарпатській області. – Ужгород. 1997–2015 рр. [4]

нерозвиненості конкуренції призвели до некерованого збільшення цін майже на всі види продукції: відбулася великомасштабна інфляція витрат. Високі темпи цієї інфляції (індекс цін, наприклад, у 2014 р. складав 1,65 рази) буквально зруйнували сімейні бюджети громадян, погіршили рівень їхнього життя. У цих умовах номінальне зростання заробітної плати здійснювалося набагато повільніше, ніж зростали ціни, за межею бідності опинилися широкі верстви населення. Курс на радикальні ринкові реформи дещо стабілізував ситуацію з інфляцією, проте індекси заробітної плати протягом ще восьми років (з 2005 по 2014 р.) були нижчими за індекси цін (табл. 5).

Як видно з таблиці, починаючи з 2000 р. ситуація з доходами населення відносно покращилася: середня заробітна плата у підприємствах області зростала практично відповідно до зростання рівня цін і навіть перевищувала його. Однак, за період 1995–2014 рр. населення фактично збідніло більше ніж у чотири рази.

Структура підвищення зарплати має такий вигляд: значне підвищення її рівня у 2014 р. спостерігається у сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві (460 грн.), промисловості (284 грн.), добувної промисловості (684 грн.), у сфері допоміжних транспортних послуг (341 грн.). Традиційно низькою серед галузей промисловості залишається заробітна плата в машинобудуванні (у 1,5 рази менша середньої).

Майнове розшарування призвело до різкої поляризації доходів населення. Згідно зі статистичними даними обстежень 1300 сімейних бюджетів у Закарпатській області, 10% найбільш забезпеченого населення привласнює в вісім разів більше доходів, ніж 10% найменш забезпеченого населення (за деякими неофіційними даними, цей розрив досягає 40:1). В економічно розвинутих країнах це співвідношення не перевищує нині 3–4 рази [2].

Тенденція посилення дохідної диференціації в суспільстві породжує ситуацію, коли прошарок стратегічних приватних власників (і, як наслідок, потенційних інвесторів) постійно зменшується, що може призвести до критичного зростання соціальної напруженості й соціальних вибухів.

За даними обстеження Держкомстату України, структура сукупних витрат домогосподарств Закарпатської області складає: на продовольчі

товари – 68,8%, на непродовольчі – 10,9%, на послуги – 18,4%, інші витрати – 1,9%. За рівнем питомої ваги витрат на продовольчі товари й послуги (у тому числі житлово-комунальні) структура витрат населення Закарпатської області найгірша в Україні – 87,2%. І навіть така висока частка витрат на продовольчі товари не забезпечує нормального відтворення трудових ресурсів. За даними обласного відділу охорони здоров'я, реальне споживання продуктів харчування скоротилося за останні 12 років майже в три рази; калорійність їжі зменшилася з 3,5 тис. ккал у 1989 р. до 2,6 тис. ккал у 2013 р.

Наукові дослідження свідчать про те, що скорочення показника споживання калорій тільки в межах 10–20% приводить до зменшення продуктивності праці до 70%; тобто якісні показники трудових ресурсів Закарпатської області значно погіршилися. При цьому якщо витрати родини на продукти харчування перевищують 50% доходів, в розвинутих країнах це свідчить про низький рівень життя населення [2].

Висновки і пропозиції. Як ми побачили, у цілому комплексний потенціал розвитку Закарпатської області (виробничо-економічний, інноваційний, трудовий, природно-ресурсний) не відтворюється на необхідному рівні. Така ситуація насамперед є результатом різкого скорочення обсягів відтворювальних інвестицій як основного чинника розвитку Закарпатської області.

В подоланні кризового стану в агровиробничому комплексі вирішальну роль повинні відіграти соціальні механізми розвитку аграрної економіки. Суть їх полягає в підвищенні соціальної активності сільського населення і кожного працівника зокрема, формуванні ринкової свідомості і стандартів поведінки господарюючих суб'єктів, адекватних новим економічним умовам, у становленні нової системи соціальної взаємодії, що сприяє виявленню і використанню внутрішніх резервів і важелів розвитку села.

Розв'язати проблеми збереження сільських населених пунктів і трудових ресурсів у них створенням соціальної, соціальної, виробничої, інженерної структури необхідно в тісній взаємодії міста і села, формуванням сільських поселень із використанням природних ресурсів і ресурсів міського соціуму.

Список літератури:

1. Михасюк І.Р. Основи регулювання економічного і соціального розвитку регіонів / І.Р. Михасюк, Я.О. Побурко. – К., 1995. – 232 с.
2. Мусіна Л.О. Структурно-інноваційне оновлення економіки: проблеми та перспективи / Л.О. Мусіна – К.: НТІ, 2003. – № 2.
3. Слюсаренко О.О. Інтенсифікація виробництва у харчовій промисловості України / О.О. Слюсаренко // Економіка України. – 1996. – С. 9–11.
4. Статистичний щорічник Закарпатської області за 1990–2014 рр. Головне управління статистики в Закарпатській області. – Ужгород, 1991–2014 р.
5. Хомяков В. Методика оцінки впливу амортизаційної політики на окупність капітальних вкладень / В. Хомяков, В. Белінська // Економіка України. – 1999. – № 2.

Демьян Я. Ю.

Мукачевский государственный университет

СОЦИАЛЬНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ СФЕРЫ ЗАКАРПАТСКОЙ ОБЛАСТИ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИОРИТЕТОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Резюме

Одной из главных проблем, связанных с реформированием аграрной экономики, построением социально ориентированной рыночной системы хозяйствования является становление и развитие аграрного производства. Процессы реформирования и стабилизации важного сектора экономики области не завершены и требуют значительных инвестиций. Инвестиции означают модернизацию и техническое переоснащение, внедрение энерго- и ресурсосберегающих технологий, а следовательно, уменьшение доли материальных затрат в структуре себестоимости и увеличение оплаты труда, производство конкурентоспособной продукции.

Ключевые слова: валовой региональный продукт, агропроизводственный комплекс, инфляция, Всемирная торговая организация, инвестиции.

Demyan Ya. Yu.

Mukachevo State University

SOCIAL CONSEQUENCES OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL AREA OF TRANS-CARPATHIAN REGION AND IDENTIFICATION OF PRIORITIES OF INVESTMENT DEVELOPMENT

Summary

One of the main problems associated with reforming agricultural economy, improving social market economic system is the formation and development of agricultural production. The processes of reform and stabilizing an important sector of the regional economy is not completed and needs significant investments. For businesses, investments mean modernization and technical re-equipment and introduction of energy saving technologies, thereby reducing the share of material costs in the cost structure and increasing wages, production of competitive products.

Keywords: gross regional product, agro-industrial complex, inflation, World Trade Organization, investments.

УДК 332; 338.24

Захарова И. В.

Ульяновское высшее авиационное училище гражданской авиации (институт)

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬЮ АВИАЦИОННОГО КЛАСТЕРА

Проанализировано влияние авиационного кластера на экономическое развитие региона. Исследованы пути наращивания промышленного производства. Описаны организационно-экономические условия привлечения инвестиций в промышленные предприятия региона.

Ключевые слова: промышленное производство, авиационный кластер, управление развитием, инвестиционная привлекательность, модернизация инфраструктуры.

Постановка проблемы. Промышленные предприятия являются источником экономического роста любого государства, поскольку порождают прибавочную стоимость. Но наполнять экономику деньгами предприятия могут только в условиях доступности достаточного объема инвестиционных вложений. Это особенно актуально для авиастроения, где производство связано с долгосрочными и масштабными инвестициями. Инвестиционная привлекательность авиапредприятий зависит не столько от их менеджмента, сколько от государственной и региональной промышленной политики.

Анализ последних исследований и публикаций. Методологические проблемы управления кластерными системами анализируются в работах Г.Б. Клейнера, С.И. Рекорда, Н.В. Смородинской, Т.В. Усковой, А.Е. Шаститко, А.И. Пушкар, Ю.Е. Жуковой, А.А. Пилипенко. Региональные аспекты развития промышленных кластеров изучаются А.И. Татаркиным, О.М. Трофимовой, Р.Х. Хасановым, Д.А. Яло-

вым. Специфика управления и экономики авиационного кластера рассматривалась В.В. Ключковым, Е.А. Малышевым, С.И. Морозовым.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. В условиях экономической нестабильности актуальной проблемой для предприятий является привлечение инвестиций. Примеров практического решения этой проблемы немного, в этой связи представляется важным опыт консорциума «Научно-образовательно-производственный кластер «Ульяновск-Авиа».

Целью статьи является определение административных и экономических механизмов управления инвестиционной привлекательностью регионального авиационного кластера.

Изложение основного материала. Согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации (распоряжение Правительства РФ 17.11.2008 г. № 1662-р), в стране создаётся сеть инновационных высокотехнологичных кластеров. Кластер «Ульяновск-Авиа» составляют 58 кооперантов, ядро кластера –

АО «Авиастар-СП» и его смежные предприятия, а также страховые, лизинговые, консалтинговые компании, таможенные представители, специализирующиеся в области авиаперевозок. В 2012 г. «Ульяновск-Авиа» принят в Европейское партнерство аэрокосмических кластеров (ЕАСР) и стал 40-м членом данной организации, первым и единственным его российским представителем.

В структуре промышленности России производство транспортных средств и оборудования традиционно опережало индекс промышленного производства в целом (табл. 1).

Развитие кластера «Ульяновск-Авиа» – стратегический приоритет правительства региона. Промышленное производство в области растет: в 2015 г. выпуск промышленной продукции составляет 170 тыс. руб. на каждого жителя, пять лет назад он был 79 тыс. руб. Индекс промышленного производства региона за 2014 г. составил 100,7%, а за первый квартал текущего года достиг 108,7%. С 2004 г. по 2014 г. численность занятых в промышленности Ульяновской области сократилась на 33%, а физический объем промышленной продукции поднялся на 24% – то есть производительность труда в промышленности за эти годы выросла на 85%.

Уровень безработицы в Ульяновской области по итогам 2014 г. составил 4,8%, по данному показа-

телю регион на 30-й позиции в рейтинге субъектов Российской Федерации. За 2014 г. безработица в области снизилась в два раза, регистрируемая безработица – в 7,6 раз (до 0,46%). За последние семь лет в регионе появилось почти 135 тыс. новых рабочих мест (в среднем по 20 тыс. ежегодно). В экономике региона занято 610 тыс. чел., то есть больше 20% занятого населения трудятся на созданных за последние семь лет рабочих местах. По динамике доходов населения регион находится на четвертом месте из 87 субъектов Российской Федерации [1, с. 51].

Доходы бюджета Ульяновской области выросли с 3,5 млрд. руб. в 2004 г. до 24,8 млрд. руб. в 2014 г.

Указом Президента РФ № 596 от 7.05.2012 г. «О долгосрочной государственной экономической политике» установлено, что инвестиции в регионах должны достигнуть 27% от ВРП. В Ульяновской области данный показатель достигнут в 2007 г., и с тех пор только возрастал. По объему привлекаемых инвестиций Ульяновская область в последние годы находится в пятерке лидеров России. За последние 10 лет в регион привлечено более 500 млрд. руб. инвестиций, в том числе в 2014 г. – более 82 млрд. рублей, или 28,7% от ВРП (табл. 2). В то же время в целом в Россий-

Таблица 1

Динамика промышленного производства России¹

Показатели промышленного производства	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Индекс пром. производства, РФ	95,4	108,9	105,1	106,3	106,8	100,6	89,3	107,3	105,0	103,4	100,4	101,7
Производство трансп. средств и оборудования, РФ	89,5	110,7	107,1	104,7	107,8	100,4	68,5	127,2	117,2	110,3	102,2	108,5
Индекс показателя «Обрабатывающие производства», РФ	94,2	110,9	107,6	108,4	110,5	100,5	84,8	110,6	108,0	105,1	100,5	102,1

¹ Составлено автором на основе данных Федерального комитета государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/industrial/#.

Таблица 2

Динамика привлечения инвестиций в Ульяновскую область, млрд. руб.

2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
6,9	11,4	12,9	21,7	32,5	47,8	48,7	44,8	61,7	62,2	73,0	82,0

Таблица 3

Крупные инвестиционные проекты, реализованные в сфере авиастроения Ульяновской области

Наименование проекта	Инвестор	Сроки реализации	Создано рабочих мест, ед.
Реализация программы технического перевооружения и подготовки производства Ил-76МД-90А	ЗАО «Авиастар-СП»	2014	1045
Создание центра по ремонту и техническому обслуживанию воздушных судов	ООО «Волга-Днепр Техникс Ульяновск»	2013–2015	705
Создание производства композитных конструкций	ЗАО «Аэрокомпозит-Ульяновск»	2013 2014	200 200
Итого	2150		

Таблица 4

Совокупная выручка предприятий – кооперантов кластера «Ульяновск-Авиа», млрд. руб.

Вид продукции	2011 г.	2016 г.	Прирост, %
1. Производство авиационной техники	2,6	22	746,15
2. Производство самолётов малой авиации	0,03	6,55	21733,33
3. Изготовление авиационных приборов и систем	5,64	30,2	435,46
4. Техническое обслуживание и ремонт авиатехники	1,1	4,6	518,18
5. Услуги по грузовым авиаперевозкам, в том числе сверхтяжёлых негабаритных грузов на АН-124	31,8	110	245,91
6. Подготовка специалистов, инжиниринг, НИОКР	5,8	52	796,55
7. Материаловедение, обработка авиаматериалов	0,2	5,1	2450,00
8. Прочие	0,4	19,55	4787,50
Итого	47,57	250,0	425,54

ской Федерации объем инвестиций не превышает 19% от ВВП. В 2014 г. крупнейшие заводы области инвестировали в развитие производственно-технической базы порядка 4,5 млрд. руб., что на 45% больше, чем в 2013 г. Лидерами в этом являются АО «Ульяновский автомобильный завод» и АО «Авиастар-СП».

За последние 12 лет объем инвестиций в основной капитал Ульяновской области в сопоставимых ценах вырос более чем в шесть раз. Примечательно, что прирост инвестиций происходит не столько за счёт федеральных средств (что характерно для других регионов России), сколько от ресурсов частных инвесторов. В 2014 г. доля внебюджетных инвестиций в регионе составила порядка 95%. В 2015–2016 гг. ожидается сохранение тенденции роста, индекс инвестиций в основной капитал будет увеличиваться на 5–8% ежегодно.

В регионе начата реализация нескольких проектов (табл. 3), которые позволили создать 2150 рабочих мест. Построен завод композитных конструкций ЗАО «Аэрокомпозит-Ульяновск», в который инвестировано 2,5 млрд. руб., в 2014 г. предприятие начало выпускать продукцию.

Ульяновский авиакластер вошел в федеральную Программу развития региональных инновационных кластеров (Поручение Правительства РФ № ДМ-П8-5060 от 28.08.2012 г.), в ней из 25 кластеров только четыре имеют авиационную специализацию. Для получения государственной поддержки на конкурсной основе были отобраны кластеры, «характеризующиеся сочетанием мирового уровня конкурентоспособности базирующихся на их территории предприятий, демонстрирующих высокую динамику роста объемов производства, с высоким научно-техническим потенциалом ис-

следовательских и образовательных организаций, сосредоточенных в рамках кластера» [2].

Реализация данной государственной программы предусматривает качественный и количественный рост авиаконцерна «Ульяновск-Авиа». К 2016 г. в составе кластера будут не менее 240 компаний (прирост планируется за счёт среднего и малого бизнеса), общее число сотрудников должно достигнуть 37 тыс. чел. Совокупный объем производства кооперантов кластера в 2016 г. должен составить 250 млн. руб., планируется рост налоговых платежей участников кластера более чем в пять раз по сравнению с 2011 г., что связано с ростом выручки по основным видам продукции (табл. 4). В 2014 г., несмотря на непростую экономическую ситуацию в стране, объем продаж головного предприятия авиакластера АО «Авиастар-СП» возрос на 114%.

Правительство Ульяновской области предоставило данному предприятию льготу по налогу на имущество: в 2013 г. АО «Авиастар-СП» высвободил 72,5 млн. руб., в 2014 г. – 91,5 млн. руб. Благодаря этому на предприятии проводятся модернизация и техническое перевооружение производства, реализуется жилищная программа.

Развитию кластера «Ульяновск-Авиа» способствует существование Портовой особой экономической зоны, которая действует в Ульяновской области с 2009 г. Постановлением Правительства РФ № 1163 от 30.12.2009 г. утверждён тип «портовые ОЭЗ», (ПОЭЗ). В России действуют три таких структуры – «Мурманск», «Советская Гавань» и аэропортовая ОЭЗ «Ульяновск-Восточный», созданная на базе одноимённого аэропорта. Ульяновская ПОЭЗ имеет три основных направления деятельности: авиастроение, осуществление

Таблица 5

Система поддержки инвесторов в Ульяновской области

Категория инвесторов	Формы поддержки инвесторов
1. Инвестор, реализующий инвестиц. проект, признанный приоритетным в регионе	1. Установление пониженной налоговой ставки налога на прибыль организаций, в части, подлежащей зачислению в областной бюджет Ульяновской области в размере 13,5% (ставка налога на прибыль организаций в части, подлежащей зачислению в бюджет области, понижается на 4,5%). 2. Установление налоговой ставки 0% по налогу на имущество организаций (на срок окупаемости инвест. проекта, но не более пяти лет).
2. Организация, созданная с целью реализации инвест. проекта, которому присвоен статус проекта, реализованного в особых условиях	1. Установление пониженной налоговой ставки налога на прибыль организаций, в части, подлежащей зачислению в областной бюджет Ульяновской области в размере 13,5% (ставка налога на прибыль организаций в части, подлежащей зачислению в областной бюджет Ульяновской области, понижается на 4,5%). 2. Налоговая ставка 0% по налогу на имущество организаций. 3. Освобождение от уплаты транспортного налога. Государственная поддержка предоставляется сроком на восемь лет. 4. Предоставление субсидий из областного бюджета на возмещение затрат по проекту, но не более 50% затрат по проекту: - возмещение в течение восьми лет суммы, уплаченной в региональный бюджет по налогу на прибыль организации; - возмещение в течение восьми лет из бюджета Ульяновской области суммы, равной половине суммы, перечисленной за год налога на доходы физических лиц, удержанной у работников.
3. Инвесторы на конкурсной основе	1. Предоставление государственных гарантий Ульяновской области по инвестиционным проектам. 2. Предоставление залогового обеспечения привлекаемых инвестиций за счёт залогового фонда Ульяновской области.
4. Все инвесторы	1. Информационная, организационная и правовая поддержка. 2. Создание промышленных зон, обеспеченных необходимыми инженерными коммуникациями.

Таблица 6

Ассигнования Государственной программы «Формирование и развитие инфраструктуры зон развития Ульяновской области», тыс. руб.

	2014	2015	2016	2017	2018	всего
Средства бюджета Ульян. области	214900,00	2993759,06	1749234,56	769414,7	550917,3	6274225,62
Средства внебюджетных источников	605 462,42	314 500,00	24 300,00	86 100,00	-	1038722,42
Средства бюджета Ульян. области на подпрограмму «Ульяновск – авиационная столица»	129325,2	179572,63	174898,56	14823,00	30325,00	528944,39
	24,4%	33,9%	33,1%	2,8%	5,7%	100%

техобслуживания и переоборудования воздушных судов, логистика. Период её действия – 49 лет (до 2058 г.), в настоящее время площадь зоны – до 120 га, в перспективе она увеличится до 640 га.

По расчетам Корпорации развития Ульяновской области, ПОЭЗ выйдет на проектную мощность к 2015 г., после чего будет ежегодно приносить в федеральный бюджет 154,8 млн. руб., в бюджет Ульяновской области – 169,5 млн. руб. и около 10,8 млн. руб. – Чердаклинскому району [3]. В 2014 г. началось реальное финансирование строительства объектов инфраструктуры ПОЭЗ, заключены контракты на сумму около 2 млрд. руб. В 2015 г. будет завершена первая очередь ОЭЗ и создано 420 новых рабочих мест.

На финансирование инфраструктуры ПОЭЗ в 2017–2019 гг. дополнительно выделено из федерального бюджета 6 млрд. 953 млн. руб. и не менее 3 млрд. 980 млн. руб. региональных средств (Постановление Правительства РФ № 849 от 26.09.2013 г.). Развитие ПОЭЗ стимулировало возникновение и положительные перспективы промышленной зоны «Заволжье» и промышленной зоны «Карлинское». Промышленная зона «Заволжье» с 2008 г. получает средства Инвестиционного фонда РФ, регионального и местного бюджетов, которые были направлены на строительство 7170 м автомобильных дорог, 0,6 МПа газопровода, электрической подстанции мощностью 400 кВт и 10 кВ электросетей, на 10 000 м наружного освещения, водопровод (8939 м) и ливневую канализацию (8236 м). В «Заволжье» 15 резидентов, в 2014 г. на 1 руб. бюджетных вложений ими было инвестировано 18 руб. частных инвестиций и свыше 7,5 руб. налоговых платежей. Промышленная зона «Карлинское» площадью 350 га расположена в 2 км от Международного аэропорта «Ульяновск Центральный», её появление непосредственно связано с развитием ульяновского авиакластера. В перспективе в регионе должен сформироваться многофункциональный логистический комплекс, который объединит два международных аэропорта класса А, два грузовых порта, принимающих суда типа «река – море», сортировочную станцию, а также грузовой терминал, способный обрабатывать до 100 тыс. тонн грузов в год.

Текущие результаты деятельности кластера «Ульяновск-Авиа» и перспективы его развития обусловлены тем, что в Ульяновской области сформирована система господдержки инвесторов в отраслях, значимых для региональной экономики: субсидирование процентных ставок, поддержка инновационного предпринимательства и пр. (табл. 5).

Инвестиционная привлекательность кластера «Ульяновск-Авиа» обусловлена государственной и региональной промышленной политикой. В частности, такими документами, как Федеральная целевая программа «Развитие гражданской авиационной техники России на 2002–2010 годы и на период до 2015 года», Программа Правительства Российской Федерации «Развитие авиационной промышленности на период с 2013 по 2025 год» от 23.11.2012 г., Распоряжение Правительства РФ № 1021-р «Концепция снижения административных барьеров для предпринимательской деятельности (2011–2013 гг.)» от 10.06.2011 г.

Федеральный закон № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации (ред. 25.11.11 г.)» от 22.06.2005 г. предусматривает для ПОЭЗ такие льготы, как снижение налога на прибыль до 2%, налог на имущество – 0% в те-

чение 15 лет, налог на землю и транспортный налог – 0% в течение 10 лет, а также отсутствие таможенных пошлин и НДС на товары, ввозимые на территорию ОЭЗ из-за границы и вывозимые с территории ПОЭЗ за границу Российской Федерации, государственные субсидии, администрирование по принципу «одного окна», оплата за подключение объектов к сетям за счёт федерального и регионального бюджетов. Эти преференции снижают издержки резидентов ПОЭЗ до 30%, что является значимым фактором для развития кластера «Ульяновск-Авиа».

Согласно изменениям Налогового кодекса РФ, движимое имущество, принятое на баланс с 1.01.2013 г. в качестве основного средства, не признается объектом налогообложения. Это важная поддержка авиакомпаниям и аэропортам, что также должно способствовать развитию авиакластера.

Закон «О промышленной политике в Российской Федерации» № 488-ФЗ от 31.12.2014 г. содержит отдельную главу о территориальном развитии промышленности, в которой установлены правовые основы деятельности и управления промышленных кластеров и индустриальных (промышленных) парков. Ст. 3 данного Закона институализирует такое понятие, как «инфраструктура поддержки деятельности в сфере промышленности», под ней понимаются коммерческие и некоммерческие организации, осуществляющие меры стимулирования деятельности в сфере промышленности.

Федеральный закон № 488-ФЗ и региональный закон «О промышленной политике в Ульяновской области» № 218-ЗО от 29.12.2014 г. направлены на поддержку промышленности и модернизацию производства. В этих документах предусмотрен конкурсный механизм субсидирования промышленных предприятий, их ответственность за эффективность использования привлечённых средств и штрафные санкции при «недостижении субъектом деятельности в сфере промышленности – получателем субсидии показателей эффективности, установленных при её предоставлении» (ст. 9, п. 2 Федерального закона № 448-ФЗ). Кроме того, согласно п. 10 ст. 11 данного Закона, Правительство России утверждает целевые показатели эффективности осуществления финансовой поддержки промышленных предприятий. То есть управление развитием промышленных предприятий основывается на принципах финансовой дисциплины и эффективности инвестирования, что требуют законы «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» № 131-ФЗ от 6.10.2003 г. и «О внесении изменений в закон «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» № 176-ФЗ от 02.07.2013 г.

Развитие кластера «Ульяновск-Авиа» – это результат активной промышленной политики региональной власти. В 2006 г. в регионе действует Закон «О государственной поддержке приоритетных инновационных проектов Ульяновской области» № 161-ОЗ. С 2008 г. реализуется Стратегия развития Ульяновской области, в которой одним из направлений развития экономики является развитие кластеров на базе исторически сложившихся отраслей экономики. В 2010 г. в регионе утверждена областная целевая программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в Ульянов-

ской области» на 2011–2015 гг.». Позже она была доработана и в настоящее время реализуется как региональная Государственная программа «Формирование благоприятного инвестиционного климата в Ульяновской области на 2014–2018 гг.» (Постановление правительства области № 37/417-П от 11.09.2013 г.).

Сопоставление налоговых поступлений от проектов кластера «Ульяновск-Авиа» 2009–2014 гг. с объемом предоставленных льгот обосновывает рентабельность мер региональной поддержки: «предоставив два с небольшим миллиарда рублей, область получила в виде налогов почти 10 млрд. руб. То есть на каждый рубль льгот инвесторы заплатили в консолидированный бюджет области более 4 руб.» [4]. В 2014 г. в рамках реализации инвестиционных проектов в регионе создано почти 5 тыс. новых рабочих мест.

С 2008 г. в регионе реализуется проект «Авиационная столица России». Очередным его этапом стала утверждённая правительством области Государственная программа «Формирование и развитие инфраструктуры зон развития Ульяновской области» на 2014–2018 гг., в неё входит Подпрограмма «Ульяновск – авиационная столица», на

которую предусмотрены как бюджетные, так и частные инвестиции (табл. 6).

В 2014–2016 гг. 77% расходов Подпрограммы направлено на модернизацию и реконструирование инфраструктуры предприятий авиакластера. В итоге к 2018 г. в кластер «Ульяновск-Авиа» будет привлечено 3 млрд. руб. инвестиций, будет создано не менее 900 рабочих мест, пассажиропоток через аэропорты Ульяновска вырастет на 161% – до 280 тыс. человек, а доля авиационной отрасли в ВРП возрастёт с 6% до 11%.

Выводы и предложения. Анализ опыта управления инвестиционной привлекательностью регионального авиационного кластера показал:

- возможности привлечения инвестиций авиапредприятиями обусловлены не столько корпоративным управлением, сколько промышленной политикой региональной и государственной власти;

- предоставление преференций предприятиям должно происходить при контроле эффективности инвестиций и финансовой дисциплины;

- развитие авиационного кластера взаимосвязано с развитием малого и среднего бизнеса в регионе и стимулирует качественный и количественный рост других отраслей региональной экономики.

Список литературы:

1. Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ. Итоги 2014 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/rating_regions_2015.pdf.
2. О проекте перечня пилотных программ развития инновационных территориальных кластеров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/1a5dcd004bf64bef858d9d77bb90350d/doklad_proekt.pdf?MOD=AJPERES.
3. За последние десять лет в экономику Ульяновской области привлечено более 500 миллиардов рублей инвестиций // Корпорация развития Ульяновской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ulregion.com/pressroom/regional_news/3016/.
4. Инвестиционное послание Губернатора Ульяновской области на 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ulgov.ru/page/index/permlink/id/11032/>.

Захарова І. В.

Ульянівське вище авіаційне училище цивільної авіації (інститут)

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ АВІАЦІЙНОГО КЛАСТЕРА

Резюме

Проаналізовано вплив авіаційного кластера на економічний розвиток регіону. Досліджено шляхи нарощування промислового виробництва. Описано організаційно-економічні умови залучення інвестицій у промислові підприємства регіону.

Ключові слова: промислове виробництво, авіаційний кластер, управління розвитком, інвестиційна привабливість, модернізація інфраструктури.

Zakharova I. V.

Ulyanovsk Higher Civil Aviation School

MANAGING THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE AVIATION CLUSTER

Summary

Analyzed the impact of the aviation cluster in the economic development of the region. Investigated ways of enhancing industrial production. Describes organizational and economic conditions for attracting investments in industrial enterprises of the region.

Keywords: industrial production, aviation cluster, management development, investment attraction, infrastructure modernization.

УДК 656.61.2.072.44+338.48

Примачев Н. Т.
Ковылина М. А.

Одесская национальная морская академия

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МОРСКОЙ КРУИЗНОЙ ИНДУСТРИИ

Отличительная характеристика в общесистемной значимости круизного судоходства предопределяются региональными факторами развития. Это важнейшее условие, предопределяющее параметры и качественные преимущества отдельных морских круизных регионов. Региональные факторы развития круизного судоходства формируют две особенности пассажиропотока по характеристикам спроса. Это уникальные по своей значимости культурно-исторические ценности, с одной стороны, а, с другой, формирование провозной способности флота, ориентированной на специфичность мореплавания в данном бассейне. Именно дифференциация качественных аспектов региональных круизных сегментов глобального рынка предопределяет устойчивость роста пассажиропотока. Поэтому важно использовать и поддерживать принцип многообразия в формировании сбалансированности спроса и предложения. Постепенно морской круиз из состояния предмета роскоши превращается в стандартный уровень рыночных услуг. Круизные технологии для морского государства должны быть одной из основ реализации потенциальной морской ренты.

Ключевые слова: региональные аспекты, принцип многообразия, устойчивость позиционирования, эффективность дифференциации.

Постановка проблемы. Круизное судоходство по своей сущности отличается внутренней дифференциацией региональных структур. В этом отношении выделяется Ассоциация Средиземного моря и прилегающих морских бассейнов, в которую входят 73 порта. Такие круизные порты, как Ливорно, Неаполь, Барселона, Ларнака ежегодно принимают более 1000 лайнеров.

В последнее время устойчиво формируется экспедиционный круизный бизнес. Круизный лайнер ледового класса совершает рейсы в Антарктике и в Арктике. Такие туры раскрывают соотношение интереса, оценки сложности и сбалансированности в природе и обществе. Это одна из высокозатратных форм морского экотуризма.

Несмотря на противоречивость взглядов, следует согласиться с наличием периода зарождения трех центров круизов.

Традиционно особое внимание уделяется Североамериканскому и Карибскому региону. Это обусловлено концентрацией провозной способности и устойчивой платежеспособностью населения. В то же время Средиземноморье и Северо-западная Европа постепенно и устойчиво формировали эксклюзивность круизного региона [1, с. 430].

Традиционно лидерами в использовании круизов являются граждане США. При этом 55% морских путешественников сосредотачивают свое внимание на Карибском бассейне. Далее по популярности оказывается Средиземное море – 10%, круизы в район Аляски – 8,5%, порядка 400 тысяч человек ежегодно.

С весны 2012 года начинается функциональная деятельность круизного судна Disney Fantasy, построенного германской судостроительной компанией Meyer Werft в Papenburg. Судно имеет 1200 кают, длина 340 м и ширина 37 м. Общая пассажировместимость 4 тысяч человек, численность экипажа – 1450. Основной регион операторской деятельности – Карибский бассейн, базовый порт – Канаверал.

Исторически обращает на себя внимание устойчивость формирования круизных технологий на Черном море. С момента зарождения пассажирского судоходства до масштабных технологий, основанных на потенциале провозной способности пассажирского флота Черноморского морского пароходства. Системно и целенаправленно создавался специализированный флот и реализовывался принцип ценовой доступности для основной массы по-

требителей морских путешествий. К сожалению, в силу внешних условий потенциал провозной способности пассажирского флота Украины был утрачен, а социально-экономические условия развития страны критически сузили спрос со стороны граждан государства. Однако, культурно-исторические и природно-климатические характеристики объектов морского региона сохранили свою привлекательность [2, с. 101]. Существенно и принципиально изменились политические условия эффективного использования потенциала известных круизных брендов.

Анализ состояния проблемы и ее исследования. О масштабности развития круизной отрасли свидетельствуют примеры формирования корпоративного капитала и масштабов позиционирования в глобальном круизном пространстве [3, с. 84]. В процессе развития крупнейшей круизной компании становится корпорация Carnival Corp. В ее состав входили круизные компании: Carnival Cruise Line (11 круизных лайнеров), Holland America Line (8 круизных судов), Windstars Cruises (3 круизных лайнера), Seaborn Cruises (3 круизных судна), Holland America Westours (экскурсии, отели, небольшие суда на Аляске). Кроме того корпорация объединяет 13 компаний проката машин на Аляске, 50% компаний, содержащих казино на речных судах в США, 50% Airtours (UK туроператор + 3 круизных судна), 65% Costa Crociere (7 круизных судов). В целом компания представляет на круизном рынке более 20 тысяч пассажирских мест на круизных лайнерах.

В свою очередь корпорация Royal Caribbean располагает уникальными круизными лайнерами общей пассажировместимостью 19 тысяч мест. Они работают на 550 круизных маршрутах. Компания владеет островом в Карибском море. При формировании маршрутов используется более 130 портов захода. Предложение характеризуется множеством разнообразных развлекательно-познавательных программ. По ряду условий продолжительность круизов установлена в пределах 3-15 суток. Ежегодно обслуживается до одного миллиона туристов, чему способствует широкий набор сезонных скидок.

Эти характеристики, с одной стороны, отражают возможности устойчивого позиционирования судоходных компаний, а, с другой, сложность выхода на рынок новых операторов, не обладающих отличительными качествами круизного продукта. В этом отношении компания Royal Caribbean

Cruise Lines после приемки самого большого и наиболее комфортабельного в мире пассажирского лайнера Oasis of the Seas объявила конкурсный набор персонала для обслуживания пассажиров.

О перспективности развития индустрии отдыха на основе всех видов путешествий свидетельствует прогноз роста совокупного дохода от туризма в Великобритании. Если в 2010 году доход составил по въездному и внутреннему туризму 115 млрд фунтов стерлингов, в 2020 году ожидает поступление до 188 млрд.

Последнее в большей мере касается развития и работы всех видов пассажирского флота. После потери функции перемещения деловых пассажиров, сформирована новая перспективная ниша в системе рекреационных технологий, что и обеспечивает достаточную надежность работы и получения необходимых денежных ресурсов. Главным остается управление на основе контроля адекватности состояния по соответствию маржинальных затрат и уровня пассажирских тарифов [4, с. 191].

Поэтому проблемам круизного судоходства уделяется достаточно внимания. Об этом свидетельствуют публикации [5, с. 140; 6, с. 78], тем не менее динамичность развития отрасли предопределяет возникновение новых задач и тем для исследований.

Постановка задачи и цели статьи. Несмотря на принципиальные изменения условий стабильного функционирования круизного сегмента Черного моря, сохраняется перспективность развития потенциала пассажирского флота. Поэтому основной целью статьи является освещение основных подходов к формированию особенностей локальных сегментов глобального круизного пространства.

Основной материал. Важно предпринимать необходимые меры по наращиванию адекватного круизного потенциала, чтобы достичь оптимальной реализации провозной способности по уровню эффективной загрузки пассажироместимости в течение устойчивого периода. Проблемой остается ограниченность средств для формирования инвестиционных программ развития регионального круизного потенциала.

В то же время в торговом судоходстве с момента формулировки закона прибавочной стоимости и принципа маржинальных результатов существенно изменилось соотношение между основным и человеческим капиталом. Владельцы и операторы основного капитала торгового флота, превысившего 1,4 трл долларов, доверили менеджмент судоходства и обслуживание флота всего лишь 1,5 миллиона человек (по уровню 2014 года). В этих условиях более жестко проявляется заключение: «Рабочее время остается субстанцией богатства, а свободное время, время которым человек располагает, есть само богатство» [7, с. 327]. Последнее утверждение и предопределяет роль круизного судоходства в реализации этого «богатства».

О роли туристической отрасли свидетельствует статистика развития болгарского сегмента. Прибыль отрасли в 2004 году составила 1.6 млрд евро. В дальнейшем ежегодный прирост дохода туристического комплекса приблизился к 1 млрд евро. В целом, несмотря на кризисный период и необходимость снижения цен, прибыль отрасли в 2010 году оказалась в пределах 4,5 млрд евро.

Устойчивость круизного бизнеса основывается на традиционных связях круизных компаний и лидеров строи-

тельства пассажирского флота. Так финская верфь Kvaerner Masa-Yards построила для каждой из компаний Costa Crociere и Carnival Cruise Lines до 10 судов класса люкс. Суда работают как в водах Европы, так и Южной Америки. Именно европейские верфи традиционно доминировали в строительстве пассажирского флота. Но Китай начинает реализовывать стратегию позиционирования и в этом сегменте морской транспортной индустрии.

Из истории экономического развития и морских перевозок прослеживается правило, отражающее концентрацию внимания на производстве и услугах на начальных этапах, которые не требуют значительных инновационных решений. Только на определенной стадии развития появляются задачи удовлетворения новых потребностей. Именно поэтому быстро развивается круизное судоходство на стадии постиндустриального развития, несмотря на проблемы экономических кризисов.

Усиливается основная тенденция развития круизного судоходства, требующая четкой временной реализации выбранной стратегии. Несмотря на строительство мегалайнеров и судов класса люкс, важнейшими остаются повышение безопасности, экономичность и функциональность относительно целевого назначения сформированного потенциала.

На примере судов типа Eagle следует проследить изменение условий труда и отдыха экипажа. При штатной численности экипажа в 1180 человек предусмотрена специальная рекреационная палуба, два массажных бассейна, тренажерный зал. Команда имеет возможность отдыха на частном острове компании Royal Caribbean Cruises Ltd в Карибском море.

Особой тенденцией с конца XX века становится усиление дифференциации видов круизных сообщений. Достаточно обратить внимание на то, что наряду с мегалайнерами и мега яхтами финские судостроители пассажирских судов создали прогулочный лайнер длиной 196 м, 28000 брт. и пассажироместимостью 410 человек. Такие суда в 80-х годах XX века относились к основному параметру круизных лайнеров.

Несмотря на то, что круизный бизнес фактически относится к отрасли с недифференцированным продуктом, в основе которого лежит морское путешествие с системой обслуживания на борту судна. Одновременно формируется внутрискруизное многообразие. Именно это стимулирует создание как стратегических групп, так и усиление конкуренции в привлечении потока круизных пассажиров (рис. 1). В этом отношении

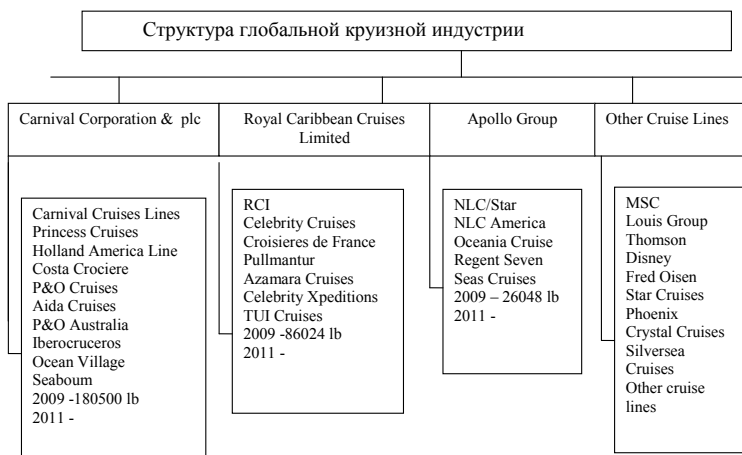


Рис. 1. Характер организационного позиционирования круизных операторов

выделяется нишевая дифференциация услуг и видов круизного продукта.

Достаточно вспомнить выполнение в 2011 году круиза так называемых хищниц. Это женщины от 35 лет, предпочитающие молодых спутников. Из-за необычности состава пассажиров ряд компаний и стран отказались участвовать в их обслуживании. Тем не менее один из крупнейших лайнеров мира *Liberty of the Seas* совершил первый рейс в регионе европейской круизной зоны. Примером для этих пассажирок оказалась Екатерина Великая.

В системе эффективности и функциональной устойчивости круизного судоходства используется широкий спектр технико-экономических и организационных решений. В частности, ведущие судовладельцы предпочитают для строительства лайнеров использовать специальную сталь. При этом удорожание стоимости судов сопровождается экономичностью судоремонта и антикоррозийного обеспечения. Кроме того, фактически увеличивается продолжительность эксплуатационного периода за счет сокращения ремонтных циклов.

На рынке круизных технологий ведущую позицию по параметрам пассажирских лайнеров и масштабам деятельности занимает компания *Royal Caribbean Cruises Ltd.* В ее состав входят *Royal Caribbean International* и *Celebrity Cruises*. Главным является акцент на характер международной деятельности судоходного комплекса.

Суда быстро развивающейся компании *Royal Caribbean International* плавают в районе Аляски, Багамских островов, Канады, Карибского моря, в Европе, на Дальнем Востоке, по Панамскому каналу и в Скандинавии. Общая пассажировместимость превышает 40000 мест. Ее постоянный рост предопределяет возможность выхода компании в регион Черного моря.

Одновременно реализуются специальные программы для молодоженов, проведения конференций, праздников. При этом наметился тренд смещения функциональной деятельности в более дорогой сегмент круизного рынка. Это отразилось

на повышении цены перевозок на устойчивых локальных зонах до 10%. Тем не менее в США в среднем в течение года продается около 5 млн круизов, в Германии более 2 млн. В Италии ежегодно совершают круизные путешествия 0,5 млн человек. В Испании, несмотря на незначительное различие в численности населения, круизы совершают порядка 200 тысяч человек. Такая дифференциация подчеркивает роль и национальных особенностей в организации морских путешествий.

Выводы. Круиз как форма отдыха на море отличается устойчивостью экономического роста и особой структуризацией. В современном круизном судоходстве в значительной мере проявляется фактор многообразия. Отмечается расширение использования старинных парусников не только для прохождения практик, но и для реализации экспедиционных и целевых круизов. Это демонстрирует использование парусника *Sea Cloud*, заходившего и в Одесский порт. К сожалению, с момента выхода из эксплуатационного состояния барка «Товарищ» и простоя парусника «Дружба» Украина оказалась вне этого вида морских круизов.

Особое место в морских туристических технологиях занимают паромные сообщения. Они характеризуются многообразием расположения, гидро-метеорологических условий, природными и культурными памятниками, расположенными в зонах судоходства. В этом виде коммерческой деятельности наиболее четко проявляется вывод: «...бизнес после интеграции является сочетанием видов деятельности, при котором ни одному из них не отдается предпочтение» [8, с. 148]. Именно комплексность обслуживания пассажиропотоков разнообразными сервисными подразделениями формирует устойчивость спроса в этом виде индустрии.

Поэтому, несмотря на экономические проблемы макроэкономического характера, важна реализация активной морской транспортной политики, стимулирующей предпринимательскую активность в любом сегменте рынка морской торговли.

Список литературы:

1. Холловей Дж.К. Туристический бизнес: Пер. с 7-го англ. изд. / Н. Тейлор. – К.: Знання, 2007. – 798 с.
2. Голубкова И.А. Экономический механизм развития круизного судоходства Украины: монография / И.А. Голубкова. – Одесса: ИПРиЭЭИ НАНУ, 2011. – 320 с.
3. Schulz A. Kreuzfahrten und Schiffsverkehr im Tourismus / J. Auer. – Munchen: Oldenbourg, 2010. – 397 p.
4. Douglas N. The Cruise Ship Experiments / B. Douglas. – L.: Pearson, 2004. – 246 p.
5. Peisley T. Global Changes in the Cruise Industry 2003–2010 / T. Peisley. – L.: Seatrade Communication, 2003. – 342 p.
6. Селиванов В.В. Агентирование круизных судов и яхт: монография / В.В. Селиванов. – Одесса: Феникс, 2010. – 239 с.
7. Маркс Карл Собрание сочинений. Том 26. – М.: Политиздат, 1954. – 780 с.
8. Харилло К.Х. Стратегическая логика: Логическая основа решения стратегических проблем бизнеса / К.Х. Харилло; пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. – 304 с.

Примачов М. Т.

Ковиліна М. А.

Одеська національна морська академія

РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ МОРСЬКОЇ КРУІЗНОЇ ІНДУСТРІЇ

Резюме

Відмітні характеристики у загальносистемній значущості круїзного судноплавства зумовлюються регіональними факторами розвитку. Це найважливіша умова, яка визначає параметри та якісні переваги окремих морських круїзних регіонів. Регіональні фактори розвитку круїзного судноплавства формують дві особливості пасажиропотоку за характеристиками попиту. Це унікальні за своєю значністю культурно-історичні цінності, з одного боку, а з іншого – формування провізної спроможності флоту, орієнтованої на специфічність мореплавства у даному басейні. Саме диференціація якісних аспектів регіональних круїзних сегментів глобального ринку зумовлює стійкість зростання пасажиропотоку. Тому важливо використовувати та підтримувати принцип різноманітності у формуванні збалансованості попиту та пропозиції. Поступово морський круїз зі стану перетворюється на стандартний рівень ринкових послуг. Круїзні технології для морської держави мають бути однією з основ реалізації потенційної морської ренти.

Ключові слова: регіональні аспекти, принцип різноманітності, стійкість позиціонування, ефективність диференціації.

Primachev N. T.
Kovylyna M. A.
Odessa National Maritime Academy

REGIONAL ASPECTS OF DEVELOPMENT OF THE MARINE CRUISE INDUSTRY

Summary

The distinctive features in the system-wide significance of the cruise shipping are determined by the regional factors of development. This is the most important condition which determines parameters and qualitative advantages of the certain marine cruise regions. The regional factors of development of the cruise shipping form two peculiarities of the passenger traffic flow according to the characteristics of demand. These are unique by their significance cultural and historical values, on the one hand, and, on the other – formation of fleet carrying capacity, oriented at specificity of navigation in the definite water area. It is differentiation of qualitative aspects of regional cruise segments of the global market that determines the stable increase of the passenger traffic flow. So it is important to use and support the principle of diversity in formation of balanced supply and demand. Gradually, sea cruises turn from a luxury item into the standard level of market services. Cruise technologies are to be one of the foundations for implementation of potential marine rent in a maritime state.

Keywords: regional aspects, principle of diversity, stable positioning, efficiency of differentiation.

УДК 338.48

Коржилов Л. І.
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

РОЗВИТОК ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ В РЕГІОНАЛЬНОМУ КОНТЕКСТІ

У статті розглянуто значення туристичної галузі у розрізі регіонального розвитку. Виділені основні види туризму, які на сьогоднішній день є найбільш поширеними за регіонами України. Визначено основні фактори, які здійснюють найбільший вплив на стан та розвиток галузі туризму. Запропоновано їх перелік для просування відповідно до виділених видів туризму. Отримані показники розділені на три групи за рівнем перспективності видів туризму. Проаналізовано перспективність кожного регіону країни та надано рекомендації щодо їх подальшого розвитку.

Ключові слова: види туризму, рівень перспективності, регіон, розвиток туризму, фактори впливу.

Постановка проблеми. В останні десятиріччя туризм займає все більш значущу позицію в регіональному розвитку. Він є великою надією для периферійних регіонів, і в останній час виступає в якості потенційного двигуна економіки, а не тільки традиційним кластером обслуговування. Розбудова індустрії туризму та формування національного ринку туристичних послуг позначиться на територіальній організації туристичного ринку країни процесами структуризації геопростору і диверсифікації місцевих ринків і сприятиме подальшій поляризації територіальної структури, ієрархізації територіальних ринків, що закріпиться процесами територіальної концентрації і спеціалізації [1, с. 223].

Сучасний розвиток туристичної галузі країни значною мірою залежить від оптимальної оцінки можливостей кожного туристичного регіону. Регіональні особливості у розвитку туристичного регіону спираються на наявність багатьох факторів та ресурсів, кількісно-якісна характеристика яких може визначати перспективність та доцільність просування певного виду туризму. Варто зазначити, що в Україні туризм не розглядається, як сучасний феномен, який здатний вирішувати як соціальні, так економічні завдання регіону та країни в цілому. На жаль, туристичний потенціал зазвичай залишається тільки перспективою і не трансформується в соціальні та економічні здобутки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Специфіка та проблематика розвитку різних видів туризму, спираючись на регіональні особливості

були розглянуті в наукових працях М. Борушак, О. Гулич, О.В. Кифяк, Т. Ореховська, Т. Ткаченко, І. Школа. Проте огляд наукової літератури за темою цієї статті виявив, що невелика увага приділяється вивченню туристичних регіонів в контексті перспективності розвитку найбільш поширених видів туризму, які доцільно розвивати.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У розрізі загальної проблеми варто зазначити, що важливим постає вирішення проблеми щодо виявлення реального потенціалу туристичних регіонів та їх раціонального розвитку, спираючись на перспективні види туризму.

Мета статті. Головною метою статті є визначення та аналіз факторів впливу на розвиток певних видів туризму враховуючи регіональні особливості.

Виклад основного матеріалу. Важливість вибудовування стратегічної позиції відносно розвитку туризму обґрунтована тим, що окрім вирішення приватних соціально-економічних проблем, туризм є важливим елементом системи територіального маркетингу і формування сприятливого іміджу регіону по відношенню до зовнішніх суб'єктів (туристам, мешканцям інших регіонів і країн, сусіднім регіонам, господарюючим суб'єктам). Також, володіючи комплексуютьуючою роллю, розвиток туризму здатний створити сприятливі умови для залучення на територію інших галузей і видів економічної діяльності [4, с. 24].

Управління регіональним розвитком туризму ґрунтується на урахуванні природних умов, ресурсного забезпечення, розвиненості транспортної

інфраструктури, соціальних факторів (умов життя людей, рівня культури, зайнятості населення), економічних факторів, пов'язаних зі створенням основи для розвитку туризму (стабільних валютно-фінансових, зовнішньоекономічних відносин), екологічних факторів, які можуть обмежувати, або, навпаки, створювати пріоритети розвитку туризму в регіоні [6, с. 44].

Визнано, що туризм варто розвивати на контрольованій, комплексній і стійкій основі, застосовуючи принципи розумного і ефективного планування. Завдяки такому підходу туризм може принести регіону значні економічні вигоди, не породжуючи при цьому яких-небудь серйозних екологічних і соціальних проблем та несприятливих наслідків [9, с. 19].

Кожному регіону притаманні свої історико-культурні, природно-географічні, соціально-економічні та інші особливості. Тому розбудова туризму повинна базуватись на врахуванні специфіки регіону, зокрема на виділенні найбільш перспективних видів туризму. Цей пріоритет повинен стати загальнонаціональним орієнтиром у питанні державної підтримки розвитку туристичної галузі України.

Відповідно до аналізу розподілу видів туризму в Україні, можна виділити найбільш поширені: зелений, санаторно-курортний, розважальний, спортивний [3, с. 6].

Фактори, що впливають на розвиток туризму, різноманітні й багатогранні. Найявістіє сприятливих факторів приводить до лідерства окремих регіонів і країн у світовому туризмі, і, навпаки, небажані фактори знижують туристичний потік. Варто зазначити фактори, які здійснюють найбільший вплив на стан та розвиток туризму [8, с. 375]:

1. Статичні:

– природно-географічні (дані фактори розвитку туризму знаходять вираз у географічному положенні, рельєф місцевості, клімат, узбережжях річок, озер і морів, підземних багатств (мінеральні води, печери тощо), рослинному і тваринному світі, красивою, багатою природою. Природно-географічні умови є визначальними у виборі туристами того чи іншого району для відвідування. Багатство природних ресурсів, можливість і зручність їх використання впливають на масштаби, темпи і на прояви розвитку туризму);

– історико-культурні (являють собою спадщину минулих епох суспільного розвитку, до них прийнято відносити лише ті культурно-історичні об'єкти, які досліджені й оцінені як такі, що мають суспільне значення та можуть бути використані при існуючих технічних і матеріальних можливостях для задоволення рекреаційних та духовних потреб) [5, с. 145].

2. Динамічні:

– політичні (політична влада має можливість безпосереднього та опосередкованого впливу на туризм. Перше пов'язане з державною туристською політикою, розвитком регулюючої відносин у сфері туризму, виданням правових актів тощо. Опосередкований же вплив пов'язаний, наприклад, з політичним курсом країни, рішеннями, прийнятими владою на міжнародній політичній арені, державною ідеологією, рівнем політичної стабільності в країні. Стабільна політична обстановка в країні – необхідна умова функціонування туристичної індустрії);

– соціально-демографічні (до соціально-демографічних факторів, що впливають на зростання туризму, належать: підвищення рівня освіти, культури, естетичних потреб населення. Як елемент естетичних потреб можна розглядати праг-

нення людей познайомитися з побутом, історією, культурою, умовами життя в різних країнах.);

– фінансово-економічні (пов'язані з розвитком світової економіки, у якій спостерігається стійка тенденція до збільшення виробництва послуг у порівнянні з виробництвом товарів і, як наслідок, збільшення частки споживання послуг);

– науково-технічні (дозволяють вчасно побачити можливості, які розвиток науки і техніки відкривають для виробництва нових видів послуг, їх збуту й удосконалення обслуговування клієнтів. Розвиток науки і техніки сприяє технологічним змінам, удосконаленню матеріально-технічної бази, модернізації транспортної інфраструктури).

Взаємодія статичних та динамічних чинників формує кон'юнктуру ринку та створює середовище бізнес-діяльності, впливає на попит (його обсяг, структуру, ритмічність), який забезпечується діяльністю національної індустрії туризму зі створення відповідного кон'юнктури турпродукту. Формування національної туристичної індустрії є наслідком складної взаємодії внутрішніх і зовнішніх соціально-економічних процесів, які спричиняють потребу в туризмі і формують попит на туристичні послуги. Національний ринок туристичних послуг є наслідком загального соціально-економічного розвитку і формування потреби населення в туризмі як у формі проведення дозвілля в подорожі.

Приведемо значущі фактори впливу на розвиток певних видів туризму, на думку автора:

Нормалізуємо значення кожного із показників і визначаємо рівень перспективності. Для визначення перспективності кожного з видів туризму, за допомогою методу лінійної згортки розрахуємо значення для кожного регіону.

Розділимо отримані показники на три групи, за рівнем перспективності:

- погана перспективність;
- посередня перспективність;
- добра перспективність.

Визначимо довжину діапазону показників для усіх видів туризму за формулою:

$$X_{\max} - X_{\min}$$

3

Отримуємо діапазони показників та заповнюємо регіони у матрицю за рівнем перспективності (табл. 2).

На основі матриці перспективності можна визначити характер перспективності розвитку 4-х приведених видів туризму за регіонами України.

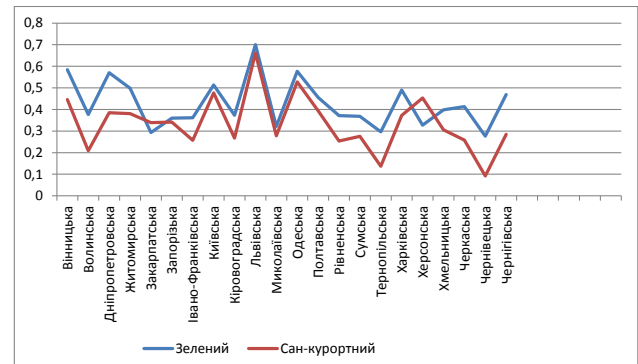


Рис. 1. Зелений та санаторно-курортний туризм

Виходячи з даних на рисунку 1, можна визначити, що зелений та санаторно-курортний туризм співвідносяться в значній мірі, маючи схожі перспективи для свого розвитку в Львівському та

Київському регіоні. Найменш перспективними регіонами у цих видах туризму є Волинський, Тернопільський та Чернівецький.

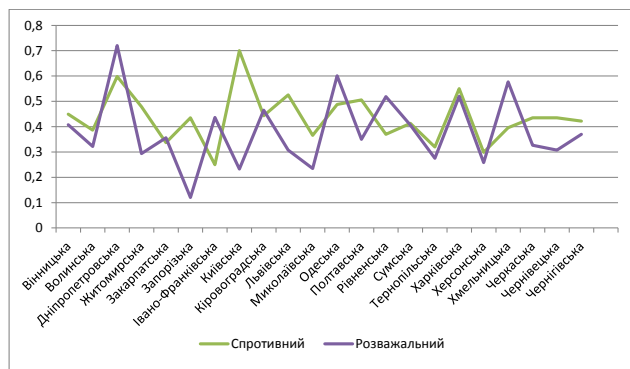


Рис. 2. Спортивний і розважальний туризм

Спортивний і розважальний туризм також мають регіональний зв'язок у перспективності розвитку, відповідно до приведених даних на рисунку 2. Дніпропетровський та Харківський регіони мають добру перспективу розвитку цих двох видів туризму. Найменш перспективними є Запорізький, Івано-Франківський, Херсонський регіони.

Фактори, які впливають на зелений і санаторно-курортний туризм, майже однакові, як і фактори впливу на спортивний і розважальний. Тобто доцільним є використання ресурсів в контексті регіональних особливостей та можливостей фінансової підтримки як з боку держави, так і приватних інвесторів.

Висновки і пропозиції. Розвиток туристичної галузі України великою мірою повинен реалізовуватися через ефективне використання регіональних ресурсів. Сприяння розвитку туристичних регіонів повинно стати реальним державним пріоритетом,

Таблиця 1

Значущі фактори впливу на розвиток певних видів туризму

	Зелений	Розважальний	Санаторно-курортний	Спортивний
1	Довжина автомобільних доріг (міжнародного, національного, регіонального, територіального, місцевого значення)	Довжина автомобільних доріг (міжнародного, національного, регіонального, територіального, місцевого значення)	Санаторно-курортні заклади (кількість закладів, кількість ліжок)	Земельно-лісні ресурси
2	Обсяги капітальних інвестицій (заклади тимчасового розміщення та харчування)	Обсяги капітальних інвестицій (заклади тимчасового розміщення та харчування)	Земельно-лісні ресурси	Водні ресурси (річки, ставки, водосховища)
3	Частка сільського населення (%)	Частка міського населення (%)	Водні ресурси (річки, ставки, водосховища)	Кількість лікарняних закладів (од. на 1000 км ²)
4	Земельно-лісні ресурси	Рівень соціально-економічного розвитку населення (ВРП на площу населення, рівень безробіття, обсяг НДР до ВРП)	Мінеральні ресурси (води питні технічні, води мінеральні, лікувальні грязі)	Обсяги фінансування фізкультури і спорту (млн грн)
5	Водні ресурси (річки, ставки, водосховища)	Покриття мобільним зв'язком (%)		Покриття мобільним зв'язком (%)
6	Покриття мобільним зв'язком (%)			

Таблиця 2

Матриця перспективності подальшого розвитку певних видів туризму за регіонами України

Область	Вид туризму											
	Зелений			Розважальний			Санаторно-курортний			Спортивний		
	0,28-0,42	0,42-0,56	0,56-0,70	0,12-0,32	0,32-0,52	0,52-0,72	0,09-0,28	0,28-0,47	0,47-0,66	0,25-0,40	0,40-0,55	0,55-0,70
Вінницька			+		+			+			+	
Волинська	+				+		+			+		
Дніпропетровська			+			+		+				+
Житомирська		+		+				+			+	
Закарпатська	+				+			+		+		
Запорізька	+			+				+			+	
Івано-Франківська	+				+		+			+		
Київська		+		+					+			+
Кіровоградська	+					+	+				+	
Львівська			+	+					+		+	
Миколаївська	+			+			+			+		
Одеська			+			+			+		+	
Полтавська		+			+			+			+	
Рівненська	+					+	+			+		
Сумська	+				+			+		+		
Тернопільська	+			+			+			+		
Харківська		+			+			+				+
Херсонська	+			+				+		+		
Хмельницька	+					+		+			+	
Черкаська	+				+		+				+	
Чернівецька	+			+				+			+	
Чернігівська		+			+			+			+	

адже формування ефективної державної політики в галузі туризму базується на урахуванні наявних ресурсів та перспектив окремої територіальної одиниці. Доцільний напрям розвитку кожної території дозволить інтегрувати регіони в єдиний цілий національний туристичний продукт, підвищити якість обслуговування, кількість споживачів та соціально-економічний ефект. Розвиток галузі туризму вимагає від держави диференційованого підходу до розгляду проблем, можливостей та перспектив усіх регіонів України в туризмі. Необхідним є урахуван-

ня усіх факторів впливу на розвиток кожного окремого виду туризму. У контексті проаналізованих регіонів, доцільним є поєднання зеленого та санаторно-курортного та спортивного і розважального видів туризму, адже ці пари спираються на однакові фактори впливу. Вирішення частини проблем галузі можливо за рахунок реальної підтримки та розвитку найбільш перспективних видів туризму в регіоні. Це дозволить визначити орієнтир розвитку галузі в регіоні та необхідні фінансові, людські та інші ресурси.

Список літератури:

1. Засади формування пріоритетних напрямів туристичної політики України / М. Бойко, Л. Гопкало // Регіональна економіка: Науково-практичний журнал. – 01/2005. – № 1. – С. 222-229.
2. Гулич О. Науково-методичні підходи та алгоритм розробки регіональних програм розвитку рекреаційної сфери / О. Гулич // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Ринкова трансформація України: проблеми та перспективи (Збірник наукових праць) / НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Л., 2004. – Вип. 1 (XLV). – 623 с.
3. Коржилов Л.І. Туризм в Україні. Класифікація та види [Електронний ресурс] / Л.І. Коржилов // Ефективна економіка. – 2014. – № 9. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3345>.
4. Левицька І.В., Корж Н.В., Кізюн А.Г., Онищук Н.В. Стратегія регіонального розвитку туризму: монографія / Левицька І.В., Корж Н.В., Кізюн А.Г., Онищук Н.В. – Вінниця, 2013. – 192 с.
5. Немець Л.М., Сегіда К.Ю., Моштаківа Н.В. Культура народів Причорномор'я. – 2009. – № 176. – С.145-147.
6. Ткаченко Т.І. Сталый розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу. – К.: КНТЕУ, 2009. – 463 с.
7. Управління регіональним розвитком туризму: навчальний посібник / За ред. В.Ф. Семенова. – Одеса, 2011. – 225 с.
8. Цюхля С.Ю. Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». – 2009. – Том 22 (61), № 2. – С. 373-380.
9. Яковлев Г.А. Экономика и статистика туризма: учебное пособие. 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство РДЛ, 2007. – 480 с.

Коржилов Л. И.

Харьковский национальный экономический университет
имени Семена Кузнеця

РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В УКРАИНЕ В РЕГИОНАЛЬНОМ КОНТЕКСТЕ

Резюме

В статье рассмотрено значение туристической отрасли в разрезе регионального развития. Выделены основные виды туризма, которые на сегодняшний день являются наиболее распространенными по регионам Украины. Определены основные факторы, которые оказывают наибольшее влияние на состояние и развитие отрасли туризма. Предложен их перечень для продвижения согласно выделенным видам туризма. Полученные показатели разделены на три группы по уровню перспективности видов туризма. Проанализирована перспективность каждого региона страны и даны рекомендации по их дальнейшему развитию.

Ключевые слова: виды туризма, уровень перспективности, регион, развитие туризма, факторы влияния.

Korzhyllov L. I.

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

REGIONAL CONTEXT OF TOURISM DEVELOPMENT IN UKRAINE

Summary

The article discusses the importance of the tourism industry in the context of regional development. The main types of tourism, which today are the most common in regions of Ukraine have been mentioned. The main factors that have the greatest impact on the state and development of the tourism industry have been defined as well. The list of main factors for promotion of selected types of tourism have been proposed. The indicators of the factors have been divided into three groups according to the level of the promising types of tourism. The potential of every region of the country has been analyzed along with and given recommendations for their further development.

Keywords: types of tourism, level of prospects, region, tourism development, influence factors.

РОЗДІЛ 6

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 502.333:330.15

Обиход Г. О.

Інститут економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України

ЗАГРОЗИ ПРИРОДНОГО ПОХОДЖЕННЯ В ЕКОЛОГІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ УКРАЇНИ: ОЦІНКА ВПЛИВУ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОЛОГІЧНОГО ПРОСТОРУ

Розкрито передумови виникнення загроз природного походження на території України. Досліджено їх роль у зниженні загального рівня екологічної безпеки та вплив на соціально-економічні системи територій. Визначено тенденції та вектори поширення природних загроз за умов глобалізації екологічного простору. Проаналізовано наслідки катастрофічних надзвичайних ситуацій природного походження для транскордонних регіонів України.

Ключові слова: природні ризики та загрози, соціально-економічна система, збитки, надзвичайна ситуація, глобалізація екологічного простору.

Постановка проблеми. Дія природних чинників на територіальні комплекси, господарство, населення та об'єкти економічної діяльності розрізняється залежно від суті явища, його тривалості й площі впливу, а за величиною втрат – від передбачуваності (яка дає можливість підготуватися до лиха) і типу системи (наприклад, область з негустою мережею населених пунктів чи велике місто зі щільною забудовою мають різні ступені вразливості). Результатом поширення загрози є природні надзвичайні ситуації (НС), що за характером поділяються на *руйнівні, паралізуючі* (наприклад, такі, які зупиняють рух транспорту) і *виснажуючі* (знижуючі рівень урожайності, запасів води та інших природних ресурсів). Надзвичайна ситуація природного характеру – це порушення нормальних умов життя і діяльності людей на окремій території катастрофою, стихійним лихом або іншою небезпечною подією, у тому числі епідемією, епізотією, епіфітотією, пожежею, що призвело (може призвести) до неможливості проживання населення, ведення там господарської діяльності, загибелі людей та/або значних матеріальних втрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізуючи категорію економічного збитку, що утворився внаслідок поширення загрози природного характеру і став причиною появи НС, С. Волошин та С. Хлобистов пропонують розуміти під збитком (завдається реципієнтам навколишнього середовища) витрати суспільства, пов'язані зі зміною довкілля внаслідок його забруднення [1]. У іншій роботі вони розвивають попередню тезу та аналізують міжнародний досвід оцінки природних НС, що важливо з огляду на транскордонність їх наслідків [2]. Економічна та соціальна складова збитків від природних НС досліджувалася у роботах А. Качинського та С. Іванюти [3], А. Степаненка, А. Омелеченко [4].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. За умови тісних господарських зв'язків у сучасному глобалізованому просторі буває важко порівняти та звести до єдиного показника соціально-економічні втрати від НС суміжних країн. Методики значно різняться за підходами,

компонентами, об'єктами оцінювання. У вже згадуваній нами роботі [2] досить ґрунтовно проаналізовано закордонний досвід методичних підходів до оцінки втрат. Це набуває особливої актуальності для України в умовах інтеграції до ЄС, оскільки західні регіони держави перебувають у зоні постійно високого транскордонного ризику щодо виникнення та поширення надзвичайних ситуацій як природного, так і антропогенного походження. Ризик поширення природних загроз та небезпек посилюється ще й синергетичними процесами.

Мета статті полягає у виявленні та дослідженні загроз природного походження в екологічній безпеці України, аналізі їх впливу на соціально-економічні системи регіонів в умовах глобалізації екологічного та економічного простору.

Виклад основного матеріалу. На початку варто зазначити, що категорія збиток (втрата, витрата) від НС може мати різні визначення, оскільки є сферою дослідження та користування різних напрямів діяльності людини. В економіці природокористування вирізняють *екологічний збиток* (екологічні витрати, які, у свою чергу, поділяються на безпосередні екологічні витрати та природоохоронні витрати) та власне *збиток* (втрата) (рис. 1).

Соціальний збиток зазвичай вимірюють чисельністю жертв (загиблих), поранених і потерпілих (постраждалих) в епіцентрі НС. У ряді випадків беруть до уваги також кількість осіб, що постраждали від наслідків надзвичайної ситуації за межами її епіцентру. Соціальні втрати стають причиною *прямих збитків* для соціально-економічної системи держави внаслідок: втрати трудових ресурсів; появи додаткових витрат на переселення і збереження життєвого рівня; додаткові послуги охорони здоров'я тощо. Для конкретної людини її власне життя також має цілком певну ціну, аж ніяк не нульову і не нескінченну змінну. Життя, з точки зору самої людини та її сім'ї, оцінюється з позицій людського потенціалу (по здатності фізичної особи заробляти кошти). Мірою вартості життя при цьому виступає сумарна заробітна плата особи, не одержана нею внаслідок передчасного відходу з життя. Цей вид визначення прямого со-

ціального збитку може бути реалізований шляхом розрахунку або оцінки, на основі аналізу страхових премій і компенсацій. Наприклад, після терористичного акту в Нью-Йорку 11.09.2001 р. родичі загиблих у теракті, залежно від роду діяльності втраченого члена родини, отримали від 300 тис. до 3 млн дол. США. Досвід, накопичений у сфері обов'язкового страхування авіапасажирів, був покладений в основу оцінки страхової вартості життя кожного пасажера. Так, згідно із Варшавською конвенцією 1929 р. встановлювалася обов'язкова відповідальність у розмірі 10 тис. дол. США за кожним загиблим. У 1955 р. розмір компенсації, відповідно з Гаазьким протоколом, був збільшений у два рази, а у 1975 р. – до 120 тис. дол. США. У категорії *непрямого* соціального збитку виділяють етноструктурну (загибель етносів, втрата етнічної самосвідомості людьми, що називають залишають батьківщину, чи втрачають її внаслідок руйнування історичних цінностей) і соціально-психологічну (зниження відчуття благополуччя під гнітом того, що сталося, чи від тривалого життя в руїнах) складові.

Економічний збиток від НС полягає у прямих втратах основних (будинків, споруджень, устаткування тощо) і оборотних засобів (сировини, палива, напівфабрикатів тощо), готової продукції, врожаю, худоби, особистого майна та інше. Вважається, що при підрахунку прямого економічного збитку упускається приблизно 30% його реальної величини. Показник рівня збитків визнано економічним індикатором, що відображає вплив НС на економіку держави. В Україні уже понад 20 років виконуються дослідження щодо оптимізації та розроблення методів порівняння натуральних показників збитків з економічними показниками розвитку регіонів та держави в цілому. Однак не всі методики, що застосовуються, вважаються точними та достовірними. Непрямий економічний збиток утворюється внаслідок т. зв. упущеної вигоди (недоотримання продукції тощо) за час зупинки пошкоджених і зв'язаних з

ними підприємств, відволікання людей і техніки на аварійно-рятувальні й ремонтно-відбудовчі роботи, зростання собівартості чи зниження якості продукції, а також додаткових витрат суміжників, змушених використовувати інші варіанти постачання, транспорту тощо. Цей вид збитку може становити від 30 до 300-400% прямого, причому чим більший масштаб і складність надзвичайної ситуації, тим він вищий.

Екологічний збиток пов'язаний із станом навколишнього природного середовища. Прямі втрати природних ресурсів (що могли бути залучені до економічної діяльності) вважають еколого-економічним збитком, втрати природного середовища як біосфери – до власне екологічним. Методики оцінки екологічного збитку сьогодні недостатньо відповідають реальним наслідкам НС для природного середовища. Це пояснюється тим, що при підрахунку еколого-економічного збитку занижують оцінку природних ресурсів. Так, мінеральні ресурси оцінюються лише за витратами на розвідку, розробку, доставку споживачу тощо. Ціна землі (ріллі, пасовищ, промислових угідь) підраховується через величину витрат на відшкодування ділянок, переданих до іншого користування (при заповненні водоймищ тощо), вартість повернення (рекультиваци) зіпсованих у результаті промислової діяльності земель тощо.

Оцінка власне екологічного збитку в таких умовах виявляється ще більш низькою. По суті, вона носить суто договірний характер, оскільки визначається сумою, яку підприємець готовий заплатити, щоб мати позитивний імідж серед громадськості. Більше того, часто аварійне псування природи, за свідченням експертів, формально виявляється вигідним, оскільки витрати на ліквідацію еконаслідків зараховуються до узагальнених економічних показників (валовий регіональний продукт тощо), фіктивно збільшуючи економічне зростання.

Існує декілька підходів до власне оцінки екологічних втрат. Перший базується на екологіч-

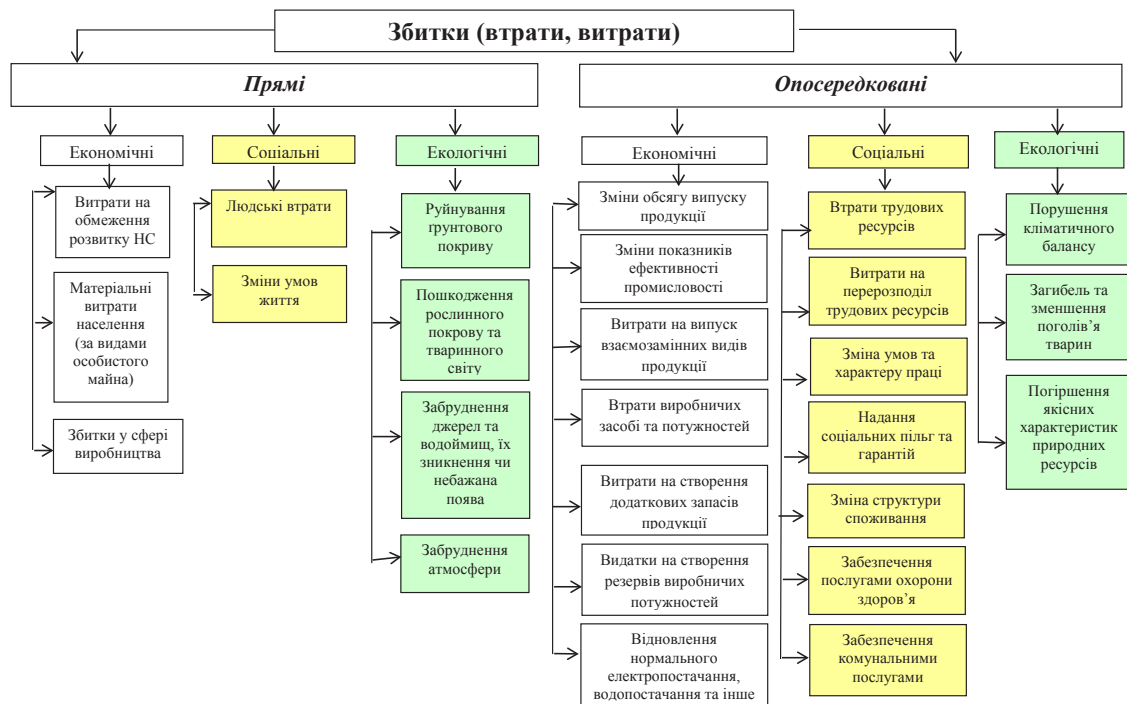


Рис. 1. Основні складові прямих та опосередкованих збитків (втрат, витрат) в економіці природокористування

них видатках (платажах, зборах) та фіксується державною статистикою; другий – на визначенні питомих збитків від впливу на навколишнє природне середовище з урахуванням офіційно зафіксованих масштабів екодеструктивної діяльності (викидів, скидів, масштабів порушення природної рівноваги). Третій оперує гіпотетичними показниками і визначає повні обсяги екологічного впливу, зокрема ті, що не відображаються державним моніторингом і статистичною звітністю, а також несприятливі соціально-економічні та екологічні умови, які впливатимуть на величину втрат; четвертий – визначенням проганої вигоди, тобто ґрунтується на вартісному вимірі втрачених можливостей щодо отримання додаткового прибутку.

Збільшення кількості природних катастроф у світі пов'язано з низкою глобальних процесів у соціальній, природній і техногенній сферах, які обумовлюють інтенсифікацію розвитку небезпечних природних явищ і зниження рівня захищеності населення. Стихійні лиха щороку забирають сотні тисяч людських життів, руйнують населені пункти, промислові об'єкти, спричиняють аварії, завдають величезного збитку народному господарству. З початку XXI століття природні надзвичайні ситуації стали причиною загибелі десятків тисяч людей, а матеріальні збитки рахуються мільярдами доларів. У 2004 р. в Індійському океані стався землетрус, відомий у науковому світі як Суматро-Адаманський. Цунамі, що з'явився за поштовхами, забрало життя майже 230 тис. людей у 14 країнах. Хвилі досягали висоти у 30 м, а коливання – магнітуди у 9 балів. Це третій за величиною землетрус, зареєстрований сейсмографами, що мав найдовшу тривалість – 10 хвилин. На подолання наслідків катастрофи міжнародне співтовариство пожертвувало понад 14 млрд доларів США. Землетрус на Гаїті 2010 року силою понад 7 балів став причиною загибелі 316 тис. осіб, близько 3 млн – постраждалих; 1,1 млрд. дол. пожертвувань для полегшення наслідків. Циклон «Наргіс» – найгірше стихійне лихо в М'янмі 2008 року, що призвело до загибелі 146 тис. осіб, 55 тис. пропали без вісті. Світова спільнота вважає, що чисельність загинувших вища, але бірманський уряд, побоюючись несприятливих політичних наслідків, занижив показники.

Європейська спека 2003 р. стала вбивчим природним фактором, особливо у Франції. Через серйозні проблеми зі здоров'ям кількість загинувших досягла майже 40 тисяч. За даними французького Національного інституту здоров'я, причиною майже 14 802 смертей була саме спекотна погода [5]. У Португалії, де температура повітря досягла 48°C, виникли великі лісові пожежі: вогонь

охопив майже 5% сільської місцевості та 10% лісів. Близько 200 смертей були зареєстровані в Іспанії та Німеччині, де температура сягала 45,1 і 41°C відповідно. У Швейцарії, в Альпах, танули льодовики, стаючи причиною сходження лавин і повеней. Літо 2010 року, котре назвали «російської хвилею спеки», у Північній півкулі було екстремальним за температурними показниками для території України, Сполучених Штатів Америки, Канади, Росії, Монголії, Китаю, Японії, Кореї, Казахстану, Індокитаю. Погодні умови призвели до лісових пожеж, сильною посухи за останні 60 років, загибелі 56 тис. людей. Відійшов найбільший шматок шельфового льодовика в Північному Льодовитому океані, який з'єднував Гренландію і протоку Нейрс.

Звичайно, для території України поширення землетрусів із великою амплітудою коливання або цунамі не є характерними. Проте інші природні катаклізми наносять досить суттєвий збиток природі, населенню та об'єктам національного господарства. Температурний режим літа 2010 року (38...42°C) побив рекорди за весь час метеорологічних спостережень, а відповідно до результатів опитування, проведеного Інститутом Горшеніна 20-21 липня 2010 року, лише 11,6% українців не потерпали від спеки. Лікарі зазначали, що кількість викликів «швидкої» зросла на 20%.

З початку 2000 років чисельність надзвичайних ситуацій природного походження на території України коливалася в межах 50-120 одиниць щорічно, а обсяги матеріальних втрат досягали мільярдів гривень. Усього за період 2000–2014 рр. виникло 1 625 НС природного характеру, причому їх кількість щорічно поступово зменшувалася (середня щорічна чисельність становила 110 НС). До 2014 року вона скоротилася майже на 40%, порівняно з 2000 роком (із 139 до 59) [6]. Протягом аналізованого періоду внаслідок НС загинуло понад 1000 осіб та постраждали 15,5 тис. населення, а матеріальні збитки перевищили 10 млрд грн (таблиця 1).

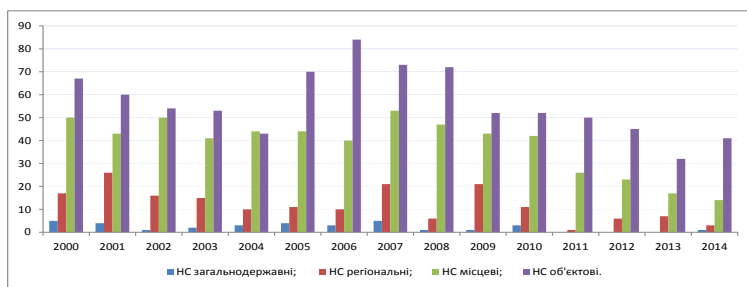


Рис. 2. Динаміка та розподіл кількості надзвичайних ситуацій природного характеру за масштабами, протягом 2000–2014 рр., од.

Таблиця 1

Динаміка загинувших і постраждалих, а також матеріальних збитків від НС природного характеру, 2000–2014 рр.*

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Всього
Кількість НС, од.	239	190	139	133	121	111	100	129	137	152	126	117	108	56	59	1625
Загинуло в НС, осіб	110	74	67	59	47	80	79	80	74	68	128	75	83	38	44	1007
Постраждало в НС, осіб	3451	1738	1564	1518	1246	1773	1990	1291	750	946	697	1174	517	440	567	15534
Збитки від НС, млн грн	1492	635	280	466	297	240	329	683	4600	310	870	67	133	291	140	10833

*Джерело: складено автором на основі [6]

За статистикою 2000–2014 рр., розподіл збитків від НС природного характеру не корелює з їх кількістю. Так, зменшення кількості надзвичайних ситуацій не призвело до скорочення втрат від них, а навпаки, спричинило їх суттєве збільшення по окремих роках. За попередніми розрахунками, 2014 р. НС природного характеру завдано збитків на суму понад 140 млн грн (від гідрометеорологічних НС – близько 139 млн грн), що на 52% менше показників 2013 року (понад 291 і 290,5 млн грн відповідно) та пояснюється зменшенням частки метеорологічних НС на 43,7% і не залежить від збільшення загальної кількості НС природного характеру порівняно з 2013 роком. Надзвичайні природні ситуації відзначаються високим рівнем збитковості та значною кількістю постраждалих (відповідно до 90 та до 85% від загальної кількості соціально-економічних втрат).

За масштабом поширення всі надзвичайні ситуації природного характеру розподілилися наступним чином: загальнодержавні – 33, регіональні – 181, місцеві – 577, об'єктові – 848 (рис. 2).

Оскільки надзвичайні ситуації природного характеру тісно пов'язані із фізико-географічними характеристиками території, їх руйнівна дія не обмежується адміністративно-політичним кордоном. Характеризуючи площі розповсюдження НС, науковці зазначають, що більшість із них, особли-

во у густозаселених районах, покривають території декількох суміжних держав. Найчастіше – це зони поширення природних інфекцій і пожеж, зони паводків та повеней, селей, зсувних процесів, сейсмонебезпеки тощо. Взаємопов'язаність територій та посилення глобалізаційних процесів – причини формування т.зв. екологічних міграційних коридорів (як у межах екомережі, так і поза нею), котрими відбувається розповсюдження паразитичних видів рослинного та тваринного світу, патогенних організмів, різноманітних захворювань тощо.

Для попередження ризиків поширення надзвичайних ситуацій природного характеру, особливо на прикордонних територіях, Україна активно співробітничала (в рамках дво- та багатосторонніх договорів, програм) із сусідніми країнами. Щонайперше, проводиться робота по імplementації основних природоохоронних Директив ЄС [7]. Продовжується внутрішньодержавна процедура погодження Угоди між Урядом України та ООН про заходи з прискорення ввезення, вивезення та транзиту вантажів надзвичайної допомоги і майна персоналу з надання надзвичайної допомоги у випадку надзвичайної ситуації та стихійного лиха. Детально ці та інші заходи щорічно подаються у Національних доповідях Державної служби з надзвичайних ситуацій України.

Список літератури:

1. Соціально-економічний аналіз надзвичайних ситуацій природного та техногенного характеру / Волошин С.М., Жарова Л.В., Хлобистов Є.В., Чебанов О.А. / За науковою редакцією д.е.н., проф. Хлобистова Є.В. / РВПС України НАН України, НДІ СРП – Сімферополь, 2010. – 258 с.
2. Жарова Л. Методичні підходи до оцінки наслідків надзвичайних ситуацій: порівняльний аналіз української та міжнародної практик / Л. Жарова, Є. Хлобистов, В. Волошин // Міжнародний науковий журнал «Механізм регулювання економіки». – Сумський державний університет, 2009. – № 4, Т. 1. – С. 24-33.
3. Іванюта С.П. Екологічна та природно-техногенна безпека України: регіональний вимір загроз і ризиків: [монографія] / С.П. Іванюта, А.Б. Качинський. – К.: НІСД, 2012. – 308 с.
4. Безпека регіонів України і стратегія її гарантування [Текст]. У 2 т. Т. 1. Природно-техногенна (екологічна) безпека / Б.М. Данилишин, А.В. Степаненко, О.М. Ральчук [та ін.]; за ред. Б.М. Данилишина; НАН України, Рада по вивч. продукт. сил України. – К.: Наук. думка, 2008. – 389 с.
5. Олійник Я.Б. Безпека життєдіяльності населення при екстремальних температурах за умов глобальних змін клімату: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Я.Б. Олійник, А.В. Степаненко, Г.О. Обиход. – К.: ВПЦ Київський університет, 2011. – 303 с.
6. Національні доповіді про стан техногенної та природної безпеки в Україні за 2004–2014 роки [Електронний ресурс] / Міністерство надзвичайних ситуацій України. – Режим доступу: http://www.mns.gov.ua/content/national_lecture.html.
7. Бізек В. Політика та право ЄС з питань, що стосуються довкілля: посібник / В. Бізек. – К., 2013. – 168 с. – Проект Європейського Союзу „Додаткова підтримка Міністерства екології та природних ресурсів України у впровадженні секторальної бюджетної підтримки».
8. «Перша рейтингова система»: 10 найбільших природних катаклізмів ХХІ століття [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rate1.com.ua/ua/dovkillja/priroda/2391/>.
9. Екологічна і природно-техногенна безпека України в регіональному вимірі: [монографія] / [М.А. Хвесик, А.В. Степаненко, Г.О. Обиход та ін.]; за наук. ред. акад. НААН України, д-ра екон. наук, проф. М.А. Хвесика; НАН України, ДУ ІЕПСР України. – К.: ДУ ІЕПСР України, 2014. – 339 с.

Обиход А. А.

Институт экономики природопользования и устойчивого развития
Национальной академии наук Украины

УГРОЗЫ ПРИРОДНОГО ПРОИСХОЖДЕНИЯ В ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ: ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Резюме

Раскрыты предпосылки возникновения рисков природного происхождения на территории Украины. Исследована их роль в снижении общего уровня экологической безопасности и влияние на социально-экономические системы территорий. Определены тенденции и векторы распространения природных рисков и угроз в условиях глобализации экологического пространства. Проанализированы последствия катастрофических чрезвычайных ситуаций природного происхождения для приграничных регионов Украины.

Ключевые слова: природные угрозы, социально-экономическая система, убытки, чрезвычайная ситуация, глобализация экологического пространства.

Obikhod A.A.

Institute of Environmental Economics
and Sustainable Development National Academy of Sciences of Ukraine

**THREATS OF NATURAL ORIGIN IN ENVIRONMENTAL SAFETY OF UKRAINE:
ASSESSMENT OF IMPACT ON SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS
UNDER THE CONDITIONS OF ENVIRONMENTAL SPACE GLOBALIZATION**

Summary

The paper reveals prerequisites of occurrence of threats of natural origin in Ukraine. Investigated is their role in reducing the overall level of environmental safety and impact on the socio-economic systems of the areas. The trends and vectors of the spread of natural threats in the age of environmental space globalization are identified. Analyzed are the effects of catastrophic emergencies of natural origin for the cross-border regions of Ukraine.

Keywords: natural risks and threats, socio-economic system, damage, emergency, environmental space globalization.

РОЗДІЛ 7

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 314.7

Заєць С. В.
Холявко К. О.

Національний університет державної податкової служби України

МІГРАЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ НАСЕЛЕННЯ ЯК ЧИННИКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Досліджено кількісний та якісний склад міграційних потоків, напрями формування міграційних пріоритетів населення та виокремлено на цій основі центрів міграції, що є складовими світового ринку праці. Обґрунтовано наслідки еміграції та імміграції робочої сили. Визначено необхідність реалізації державної міграційної політики України з урахуванням світового досвіду як регулюючої складової економічного та соціального розвитку країни.

Ключові слова: міграційні потоки, світовий ринок праці, державна міграційна політика.

Постановка проблеми. Трудова міграція відіграє провідну роль у міжнародних економічних відносинах, впливає на перерозподіл робочої сили між країнами і провокує зміну ситуації на світовому, національних, та регіональних ринках праці. Політична та економічна нестабільність в окремих країнах та регіонах тільки прискорює міграційні процеси, підвищує міграційну активність, посилює міграційну асиметрію між регіонами світу.

Дослідження обсягів стрімкого зростання міграції робочої сили, необхідність здійснення заходів її ефективного регулювання та посилення впливу на соціальний та економічний розвиток країн світу, насамперед України, є одним з головних завдань при розробці заходів щодо покращення міграційної політики з урахуванням міграційних пріоритетів населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням висвітлення проблем світового ринку праці та міжнародної міграції робочої сили присвячено праці багатьох вчених і фахівців, а саме: Д. Богині, В. Гейця, О. Грішнєвої, В. Кравченко, О. Кириленко, О. Лютак, О. Малиновської, О. Михайловської, О. Савіцької та ін.

У їх роботах ґрунтовно досліджено сутність, напрями, причини, визначення сучасних тенденцій та нових форм міграції, таких як маятникова, молода міграція, міграція науково-технічних кадрів тощо. Динамічний розвиток економіки, швидкі зміни бізнес-середовища вимагають подальших досліджень причин, форм та наслідків трудової міграції, напрямків удосконалення міграційної політики.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Відсутність на державному рівні впровадженого механізму сприяння і забезпечення населення стабільними робочими місцями та достатнім рівнем заробітної плати обумовлює необхідність з'ясування впливу міграційної політики на соціально-економічний розвиток країни та відповідно продукує актуальність розробки нових стратегій, націлених на скорочення міграційних потоків молоді та кваліфікованих трудових ресурсів за кордон, на засадах поглибленого аналізу особливостей сучасних міграційних процесів та їх значимості для України та світу в цілому.

Метою статті є дослідження кількісного та якісного складу міграційних потоків, їх соціальної, демографічної та економічної структури на прикладі країн світу та України, а також з'ясування впливу міграційних пріоритетів населення країни на соціально-економічний розвиток країни.

Виклад основного матеріалу. Основними поставачальниками робочої сили у світі є економічно слаборозвинені країни. Головною причиною, що змушує населення цих країн мігрувати за кордон, є відсутність роботи. Трудова міграція робочої сили – це складний соціально-економічний процес, що визначається об'єктивними та суб'єктивними чинниками, серед яких природно-кліматичні, демографічні, етнічні, соціальні та економічні [1]. Найбільший вплив на міграційні процеси мають соціальні та економічні явища, такі як нерівномірність розвитку країн, що зумовлює перенаселення в одних країнах і нестачу робочої сили в інших; відмінності в умовах праці, рівнях заробітної плати та життя, умовах підприємницької діяльності (сформувався центр міжнародної економіки, що охоплює країни Північної Америки, Західної Європи і Японії, та периферія, яка є джерелом дешевої сировини, робочої сили, ринком збуту продукції); циклічний характер економічного розвитку країн; структурні кризи, різні темпи природного приросту населення тощо [2, с. 318-319].

Однією з найважливіших особливостей сучасного етапу розвитку міжнародної трудової міграції є «вдпвлив інтелекту» – еміграція вчених і кваліфікованих спеціалістів. Вигідні умови найму таких спеціалістів за кордоном спричиняють збільшення масштабів еміграції. Поступово збільшується інтенсивність міжконтинентальної міграції робочої сили і не спадає актуальність внутрішньоконтинентальної. У Західній Європі найрозвиненіші країни залучають робочу силу з її аграрної периферії. У Франції переважають працівники-емігранти з Іспанії, Італії та Північної Африки. До Німеччини мігрує робоча сила з Туреччини, Греції та Італії. Мігранти з Південної Європи, Північної Африки, Мексики малокваліфіковані і виконують роботу, якої уникає місцева робоча сила. Серед мігрантів є екологічні біженці та ті, хто залишають країну перебування через утиски.

Становлення міжнародного ринку праці є доказом того, що процеси світової інтеграції охоплюють і сфери соціальних та трудових відносин, які стають глобальними. Економічно розвинені країни світу є основними центрами, що залучають молоду кваліфіковану робочу силу, стимулюючи її приплив вищою заробітною платою і кращими умовами праці.

На сучасному етапі розвитку світових масштабів міжнародної міграції робочої сили виділяють 5 її історично-економічних напрямків:

- 1) міграція з країн, що розвиваються, до промислово розвинених;
- 2) міграція у межах промислово розвинених країн;
- 3) міграція робочої сили між країнами, що розвиваються;
- 4) міграція з колишніх соціалістичних країн у промислово розвинені;
- 5) міграція наукових працівників, кваліфікованих спеціалістів із промислово розвинених країн у країни, що розвиваються [3].

Промислово розвинені країни забезпечують робочі місця мігрантам з країн, що розвиваються, за різноманітними видами економічної діяльності, насамперед у промисловості. Натомість міжнародна міграція робочої сили в межах промислово розвинених країн супроводжується явищем, таким як «відплив умів», наприклад із Західної Європи до США.

Виділяють загалом і континентальні напрямки міграції:

- 1) США, Канада, Австралія;
- 2) Західна Європа;
- 3) Близький Схід;
- 4) інші країни, що розвиваються (країни Латинської Америки);
- 5) нові індустріальні країни (країни Південно-Східної Азії) [4, с. 297].

У 2013 р. в усьому світі налічувалося близько 232 млн міжнародних мігрантів, більшість яких проживала у країнах Європи – 72 млн осіб та Азії – 71 млн осіб, у країнах Північної Америки – 53 млн осіб, у Африці – 18,5 млн осіб та найменше у країнах Латинської Америки та Карибського басейну і Океанії – 8,5 та 7,9 млн осіб відповідно (рис. 1).

За даними Міжнародної організації з міграції, робоча сила, що походить з Латинської Америки та країн Карибського басейну, найбільше мігрує до Північної Америки (25,9 млн осіб), 53,8 млн азіатів переміщується в середині Азії, і досить велика кількість європейців (37,8 млн осіб) мігрує в середині Європи [5]. Міграційні потоки розвиваються хвилоподібно. Хвиля еміграції набирає сили, але через певний проміжок часу вона

спадає. Під час кризи в основному збільшується потік емігрантів, а під час економічного буму відбувається активна імміграція.

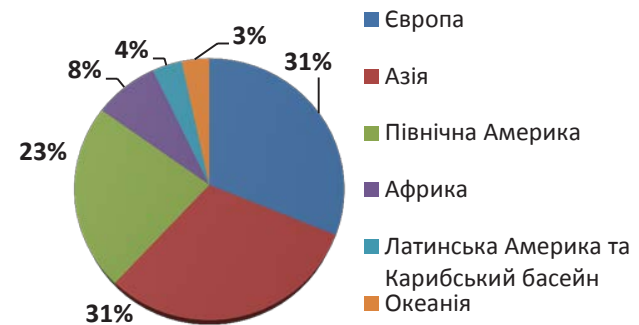


Рис. 1. Частка мігрантів різних регіонів світу у 2013 р., % від загальної кількості мігрантів

Джерело: [5]

Інтенсивність потоків трудової міграції, що зумовлена привабливими умовами праці та життя, можна оцінити за показником «міжнародний міграційний потенціал» та його складовою – індикатором «притягування – відштовхування», який вказує на перспективи країн у глобальних міграційних процесах.

З метою оцінки майбутніх потоків трудових мігрантів з/у країну, а відтак і врахування майбутніх економічних ефектів міжнародної трудової міграції О.В. Михайловська [6] запропонувала показник міжнародного міграційного потенціалу серед країн світу, який дозволяє засвідчити, що країни є донором робочої сили для інших країн тільки у випадку, якщо вони мають вищий міграційний потенціал. Міграційні потоки робочої сили спрямовуються від країн з низьким міграційним потенціалом до країн з високим. Показник розраховується у три етапи: на першому оцінюються показники двох груп «притягування» (ВВП на душу населення та індекс людського розвитку) та «наявність соціальних мереж» (кількість іммігрантів у країні й грошові перекази з країни у перерахунку на одного іммігранта). На другому етапі формується частковий інтегральний показник – індикатор «протягування – відштовхування» та «наявність соціальних мереж», і на третьому етапі розраховується загальний інтегральний показник міграційного потенціалу країни як корінь квадратний із суми квадратів часткових інтегральних показників.

Країни, що мають низьке значення індикатора блоку «протягування – відштовхування», можуть бути реципієнтами робочої сили щодо країн з висо-

Таблиця 1

Ранги окремих країн світу за значенням міжнародного міграційного потенціалу та індикатором блоку «притягування – відштовхування» у 2013 р.

Країна	індикатором блоку «притягування – відштовхування»	Ранг за		Країна	індикатором блоку «притягування – відштовхування»	Ранг за	
		індикатором блоку «притягування – відштовхування»	міжнародним міграційним потенціалом			індикатором блоку «притягування – відштовхування»	міжнародним міграційним потенціалом
Катар	1,33	1	4	Данія	1,026	16	8
Люксембург	1,238	2	2	Японія	1,02	17	20
Норвегія	1,153	3	9	Фінляндія	1,006	20	25
США	1,088	5	1	Південна Корея	0,998	22	5
Ірландія	1,08	9	12	Великобританія	0,995	23	27
Швейцарія	1,056	10	7	Польща	0,885	36	41
Німеччина	1,035	13	14	Україна	0,77	75	63

Джерело: складено автором на основі [6, с. 32-33]

ким значення цього показника. Україна за рівнем міграційного потенціалу посідає 63-ю позицію, значно відстаючи від Росії (42-а) та Польщі (41-а), маючи один з найнижчих показників міграційного потенціалу в європейському регіоні, але значно вищий щодо країн Африки та Азії (табл. 1).

Міграційний рух в Україні змінює склад її трудових ресурсів, створює кризову ситуацію на ринку праці, загострює демографічну ситуацію, суттєво впливає на подальший соціально-економічний розвиток держави. В Україні спостерігається тенденція до зниження кількості емігрантів та збільшення іммігрантів (рис. 2).

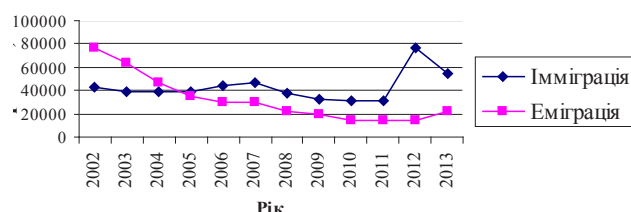


Рис. 2. Міграційний рух населення в Україні у 2002-2013 рр., осіб

Джерело: побудовано автором на основі даних [7, с. 3]

Позитивним моментом для країни є еміграція некваліфікованих робітників, яка дозволяє знизити рівень безробіття і скоротити пов'язані з ним витрати. У перспективі очікується зростання рівня кваліфікації робітників завдяки можливості долучитися до передових технологій. А негативним моментом є те, що трудові мігранти з України, а це найчастіше освічені люди, які виконують за кордоном не престижну, але високооплачувану роботу, ніж роботу за фахом у себе на батьківщині.

Державна міграційна служба України визначає види економічної діяльності, у яких зайняті мігранти з України, та їх кваліфікацію (рис. 3).

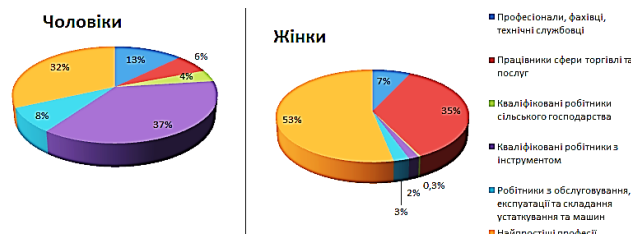


Рис. 3. Зайнятість та кваліфікація українських мігрантів (за статтю) за кордоном у 2010-2012 рр., % від загальної кількості мігрантів

Джерело: побудовано автором на основі даних ДМС України [8]

Простежуються певні закономірності зовнішньої трудової міграції з України, наприклад: чоловіки починають активно залучатися до трудових міграцій з 25-річного віку, тоді як жінки – із 30-річного. Натомість якщо чоловіки після 50-и років різко знижують міграційну активність, то серед жінок у такому ж віці спостерігається доволі високий рівень участі у трудових міграціях. Це пояснюється тим, що мігранти-чоловіки зайняті переважно важкою фізичною працею, тоді як жінки – роботами, котрі не потребують значних фізичних зусиль. Найбільше українців у 2010-2014 рр. емігрувало в Польщу та Росію (рис. 4).

За даними Державної міграційної служби України, в 2013 р. серед найпривабливіших країн для

життя та роботи українці обрали Росію (43,2%), Польщу (14,3%), Італію (13,2%), Чехію (12,9%) за умови, що роботодавець має оплачувати житло і підвищити зарплату [9] (рис. 5).

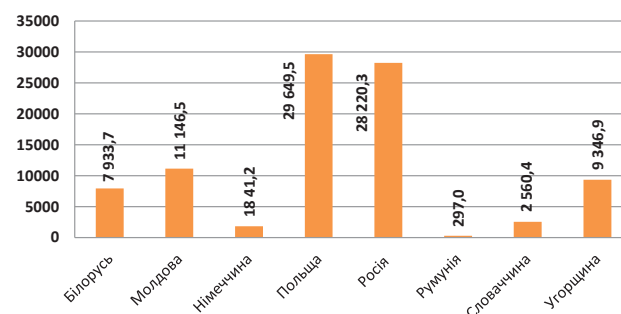


Рис. 4. Кількість емігрантів з України в окремі країни світу за 2010-2014 рр., тис. осіб

Джерело: побудовано автором за даними [8, с. 44]

Серед інших країн, у які спрямовані потоки трудових міграцій з України, – це Іспанія (4,5%), Німеччина (2,4%), Угорщина (1,9%), Португалія та Білорусь (по 1,8%).

Причому до Росії чоловіки мігрують у більш як в 2 рази інтенсивніше за жінок, натомість кількість жінок-мігрантів у Італії у 7,5 разів перевищує кількість чоловіків-мігрантів.

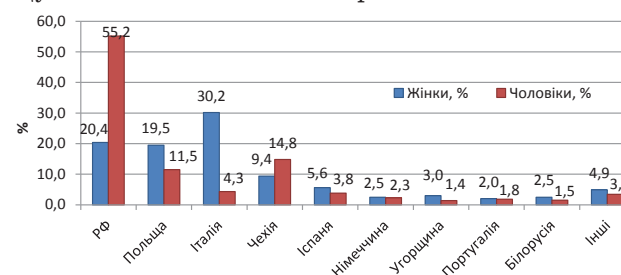


Рис. 5. Статевий розподіл трудових мігрантів з України за країнами перебування протягом 2010-2012 рр., % від загальної кількості мігрантів

Джерело: побудовано автором на основі даних ДМС України [8]

Державна міграційна служба України також щорічно проводить опитування громадян щодо їх мети поїздки за кордон (рис. 6).

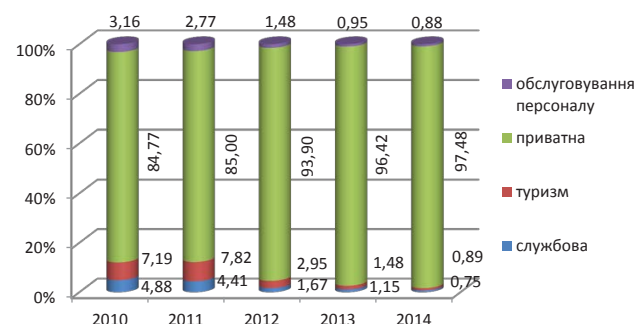


Рис. 6. Розподіл громадян України за метою поїздки за кордон із 2010 до 2014 рр., % від загальної кількості виїздів українців

Джерело: побудовано автором на основі даних ДМС України [8]

За 2010-2014 рр. найбільше громадяни України виїздили за кордон з приватною метою. Частка цих поїздок збільшилася із 84,78% у 2010 р.

до 97,48% у 2014 р., водночас службові поїздки українців скоротилися майже у 4 рази.

Динаміка в'їздів на територію України іноземних громадян або осіб без громадянства, свідчить, що кількість робочої сили, що мігрує до України з інших країн світу за 2010-2013 рр. зростала в середньому на 2 млн осіб за рік, а з 2014 р. спостерігалось зменшення кількості в'їздів (на 5,6% порівняно з 2013 р.) (рис. 7).

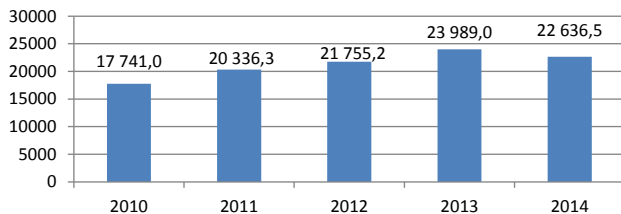


Рис. 7. Кількість іноземців та осіб без громадянства, які в'їхали в Україну за 2010-2013 рр., тис. осіб

Джерело: побудовано автором на основі даних ДМС України [8]

В Україні поки не спостерігається ситуація ускладнення проблеми зайнятості, пов'язаної

з імміграцією іноземних громадян. Хоча певні економічні, соціальні, культурні, правові та проблеми існують. Еміграція ж робочої сили з України характеризується переважно негативними наслідками, оскільки національний ринок праці втрачає наймобільнішу і, як правило, найкращу його частину, що призводить до старіння структури трудових ресурсів і гальмує темпи зростання економіки України.

Висновки і пропозиції. В умовах формування в Україні державної міграційної політики серед її пріоритетів повинен бути передбачений комплекс заходів щодо зменшення масштабів зовнішньої трудової міграції українських громадян та економічне регулювання внутрішніх міграційних потоків.

Для урегулювання міграційних процесів у світі та в Україні повинна застосовуватися ефективна міграційна політика, платформою для реалізації якої має стати інформаційно-аналітична система на основі сучасних моніторингових комп'ютерних технологій. Така політика має оперативно забезпечувати увесь процес прийняття рішень своєчасною і достовірною інформацією, а також інформаційний обмін між органами державної влади та комунікацію з міжнародними структурами.

Список літератури:

1. Кравченко В.Г. Тенденції трудової міграції в Україні / В.Г. Кравченко // Часопис Київського університету права. – 2012. – № 2. – С. 125-129.
2. Лютак О.М. Сучасні аспекти міграційних процесів в Україні та світі / О.М. Лютак, О.А. Ядчук // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2012. – Вип. 9 (2). – С. 313-319.
3. Юр О.М. Характерні особливості сучасної міжнародної міграції робочої сили [Електронний ресурс] / О.М. Юр, О.В. Левчук // Економічні науки. Серія 5 «Управління трудовими ресурсами». – 2010. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/16_ADEN_2010/Economics/68254.doc.htm
4. Савицька О.П. Особливості міграційних процесів населення в умовах глобалізації / О.П. Савицька, В.В. Цонько // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.17 – С. 295-303.
5. Міжнародна організація з міграції [Електронний ресурс]: [веб-сайт]. – Режим доступу: <http://iom.org.ua/>.
6. Михайловська О.В. Модель міграційних потенціалів: диспозиція України на міжнародному ринку праці / О.В. Михайловська, В.І. Мойсей // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2013. – № 3. – С. 28-41.
7. Сирочук Н.А. Міжнародна трудова міграція українців до країн Європейського Союзу: фактори впливу / А.Н. Сирочук // Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут». – 2014. – № 11. – С. 110-118.
8. Міграційний профіль України 2010-2013 [Електронний ресурс] // ДМС України. – Режим доступу: http://dmsu.gov.ua/images/files/UKR_Migration_Profile_2015_1.pdf.
9. Міграційний профіль України 2010-2014 [Електронний ресурс] // ДМС України. – Режим доступу: http://dmsu.gov.ua/images/files/pr2014_1.pdf.
10. Кириленко О.М. Розвиток міграційних процесів в Україні / О.М. Кириленко, В.О. Ільєнко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2013. – Вип. 37. – С. 70-75.
11. Малиновська О. Міграційна політика в Україні: формування, зміст, відповідність сучасним вимогам [Електронний ресурс] / О. Малиновська // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – 2014. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_Briefing_Series/PB_01_migration_2013_ukr.pdf.

Заєц С. В.

Холявко Е. А.

Национальный университет государственной налоговой службы Украины

МИГРАЦИОННЫЕ ПРИОРИТЕТЫ НАСЕЛЕНИЯ КАК ФАКТОРЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

Резюме

Исследован количественный и качественный состав миграционных потоков, направления формирования миграционных приоритетов у населения и выделены на этой основе центры миграции, которые являются составляющими мирового рынка труда. Обоснованы последствия эмиграции и иммиграции рабочей силы. Определена необходимость реализации миграционной политики с учетом мирового опыта как регулирующей составляющей экономического и социального развития страны.

Ключевые слова: миграционные потоки, мировой рынок труда, государственная миграционная политика.

**Zaiets S.V.,
Kholyavko K. O.**

National University of Tax Service of Ukraine

**MIGRATION PRIORITIES OF THE POPULATION —
FACTOR OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT**

Summary

It was researched qualitative and quantitative composition of migration flows, the directions of formation of the migration priorities of the population, and on this basis, the selection centers of migration, which are the components of the global labor market. It was substantiated the effects of emigration and immigration of labor. It was defined need of the implementation of the migration policy, taking into account international experience as a component of regulating further economic and social development of the country.

Keywords: migration flows, global labor market, state migration policy.

РОЗДІЛ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.14:352(045)

Далєвська Т. А.

Київський національний торговельно-економічний інститут

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ У СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Досліджено економічний зміст поняття «децентралізація» та визначено її роль в сучасних умовах ринкових перетворень. Проаналізовано динаміку питомої ваги трансфертів у складі доходів місцевих бюджетів Вінницької області протягом 2004–2014 рр. Запропоновано напрями підвищення ефективності розподілу фінансових ресурсів та повноважень між різними рівнями влади.

Ключові слова: децентралізація, повноваження, органи місцевого самоврядування, фінансове забезпечення, міжбюджетні відносини.

Постановка проблеми. Складні завдання системної перебудови суспільства з метою досягнення стійкого розвитку України можуть бути вирішені за наявності ефективної системи управління на всіх рівнях державної влади. Взаємодія різних рівнів влади повинна базуватися на загальнодержавній стратегії, що має чіткі цілі та завдання. Досягнення раціонального співвідношення централізації та децентралізації, переосмислення та зміна ролі, відповідальності та повноважень різних рівнів управління є одним з методів досягнення ефективності функціонування держави. Досвід реформ у постсоціалістичних країнах свідчить, що децентралізація відіграє важливу роль у демократизації та трансформації суспільства. Цей складний процес потребує адекватного розуміння суті децентралізації, продуманості та виваженості дій, оскільки торкається різних аспектів життя суспільства: політичних, правових, соціальних, адміністративних, економічних, культурних. Демократизація політичної системи, розвиток управлінського потенціалу, удосконалення бюджетної системи, процедур управління тощо на всіх рівнях державної ієрархії за допомогою децентралізації є надзвичайно важливими завданнями для побудови сучасної держави.

Успіх реформування в напрямі фіскальної децентралізації тісно пов'язаний з розподілом відповідальності в державному секторі за територіальними органами влади. Існують загальні засади побудови децентралізованої системи міжбюджетних відносин, а саме розподіл повноважень для здійснення функцій та надання бюджетних послуг, а також реалізація повноважень, побудова системи міжбюджетних трансфертів та здатність місцевих органів брати позики [2, с. 4].

Основна мета міжбюджетних відносин полягає у встановленні справедливого та неупередженого розподілу публічних фінансів, забезпеченні відповідності між повноваженнями на здійснення видатків, закріплених законодавчими актами України за бюджетами, та бюджетними ресурсами, які повинні забезпечувати виконання цих повноважень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні питання фінансово-бюджетної децентралізації перебувають у центрі уваги багатьох фахівців, а саме: І.О. Луніної, І.С. Волохової, В.І. Кравченка, С.В. Слухая, а також у працях зарубіжних вчених: Е.А. Вознесенського, Р. Бола, Р.Д. Ебела, Р. Берда, В. Оутса, Ч. Тібу, Р. Масгрейва та ін.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття теоретичних засад процесу децентралізації місцевого самоврядування та пропозиція напрямів удосконалення системи міжбюджетних відносин в Україні. Поставлена мета передбачає вирішення таких завдань: з'ясування економічного змісту поняття «децентралізація», аналіз динаміки питомої ваги трансфертів у складі доходів місцевих бюджетів Вінницької області, пошук напрямів підвищення ефективності розподілу фінансових ресурсів та повноважень між різними рівнями влади.

Виклад основного матеріалу. На початковому етапі реформи, яка ставить за мету проведення децентралізації, розподіл завдань між державним, регіональним та місцевим рівнями влади є важливим фактором здатності держави покращувати надання послуг населенню, а також формування належного середовища для регіонального економічного розвитку.

В науковій літературі існують різні підходи до визначення поняття «децентралізація»:

- «характерне для сфери державного управління явище, зумовлене об'єктивними і суб'єктивними факторами, певна протилежна сторона централізації, засіб її відображення» [4, с. 16];

- «самостійність у підходах до управління з урахуванням багатоманітності місцевих особливостей при збереженні єдності в основному, в суттєвому» [2, с. 112];

- «передання частини функцій державного управління центральних органів виконавчої влади місцевим органам виконавчої влади та органам місцевого самоврядування, розширення повноважень нижчих органів за рахунок вищих за рівнем» [7, с. 111];

- «складне поняття, яке розкривається через його вплив на адміністративно-територіальний устрій, систему органів публічної влади, розподіл між ними функцій, фінансових ресурсів і повноважень»;

- «система відносин органів місцевого самоврядування та державної влади, пов'язана з деконцентрацією та децентралізацією».

Аналіз наведених тлумачень свідчить про те, що децентралізація трактується як явище, дія (передання, процес передачі) та характеристика управлінської дії (самостійність).

Тібу стверджував, що децентралізоване виробництво товарів і послуг відповідає потребам громадян. С. Іфмаз вивів гіпотезу про те, що децен-

тралізація позитивно впливає підвищення темпів економічного зростання держави, однак ця гіпотеза не стосується країн з перехідною економікою. Я. Брюкнер спробував пояснити подібну ситуацію характерними для таких країн явищами корупції та ухилення від сплати податків.

Закріплення за органами місцевого самоврядування повноважень здійснюється за принципом, що завдання, які можна успішно виконувати на рівні місцевого самоврядування, повинні здійснюватися саме там, тоді як за завдання, що є поза межами невеликого муніципалітету, мають відповідати регіональні органи управління.

Проблема вдосконалення місцевого управління, зокрема взаємодії органів державної влади та органів місцевого самоврядування, сьогодні залишається актуальною. Для ефективного розв'язання питань місцевого значення потрібна модель, яка б забезпечувала необхідну єдність державної влади з одночасною самостійністю територіальних громад.

У бюджетній системі України не відбулася справжня децентралізація, що передбачала б існування автономних доходних джерел кожної ланки управління. Непідзвітність і невідконтрольність місцевої влади, особливо місцевих державних адміністрацій, громаді та її залежність від центральної влади призводить до того, що влада на місцях керується не так інтересами громади, як власни-

ми інтересами або інтересами центральної влади. Особливості бюджетного процесу – планування та виконання бюджету «зверху вниз» – об'єктивно унеможливають врахування інтересів громади в діяльності місцевих органів влади. Пропорційні вибори в міські ради, ради районів та областей поглибили ідеологічне непорозуміння між депутатами та жителями громад, їх інтересами.

Проблеми економічного характеру щодо фінансового забезпечення функціонування місцевого самоврядування стосуються:

- податкової бази та інструментів наповнення місцевих бюджетів;

- відповідності розміру бюджетних надходжень обсягу повноважень визначеного рівня місцевої влади;

- способу визначення обсягу трансфертів (необхідно створити механізм нарахування, який стимулюватиме розвиток власного соціально-економічного потенціалу територіальних громад).

Необхідність централізації публічних фінансів задля надання однакового рівня публічних послуг має наслідком недостатню власну фінансову базу органів місцевого самоврядування і їх залежність від трансфертів з Державного бюджету. Загалом власні надходження органів місцевого самоврядування становлять невелику частку бюджетів місцевого самоврядування: менш як 5% загальних надходжень (табл. 1).

Крім того, деякі з місцевих податків і зборів достатньо складні в адмініструванні. Тому органи державної податкової служби на місцях фактично не зацікавлені у збиранні місцевих податків і зборів, що знижує контроль за їх сплатою. Крім того, наявна процедура розподілу надходжень від загальнодержавних податків і зборів, отриманих понад встановлені законом «Про Державний бюджет України» на відповідний рік, фінансові нормативи бюджетної забезпеченості не сприяють зацікавленості органів місцевого самоврядування навіть спроможних міст у збільшенні таких надходжень. Чинне законодавство дестимулює органи місцевого самоврядування сприяти розвитку місцевого бізнесу, який, створюючи нові робочі місця [3, с. 25].

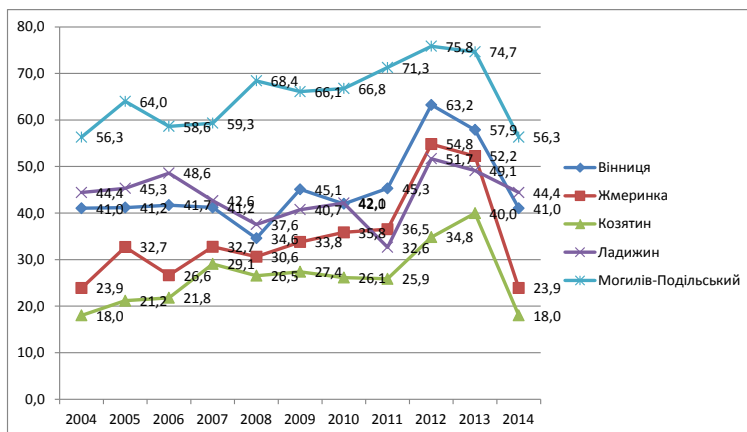


Рис. 1. Динаміка частки офіційних трансфертів в доходах бюджетів міст обласного значення Вінницької області 2004–2014 рр.

Таблиця 1
Обсяги трансфертів з державного бюджету бюджетам місцевого самоврядування Вінницької області, 2012–2014 рр., тис. грн

Назва бюджету	2012		2013		2014	
	Обсяг доходів	Дотація	Обсяг доходів	Дотація	Обсяг доходів	Дотація
Барський р-н	28022,7	63490,4	30788,3	65170,4	31 711,0	79 236,5
Бершадський р-н	28888,5	84054,9	33701,9	81504,5	37 521,9	86 485,2
м.Вінниця	299004,6	165627,8	357467,1	144617,5	336 627,6	234 994,0
Гайсинський р-н	34249,6	74456,7	42954,6	73398,4	46 754,0	75 284,6
Жмеринський р-н	9920,5	53885,4	12505,9	59403,8	12 751,1	65 656,2
Іллінецький р-н	23890,2	55293,2	30059,1	53547,1	32 605,0	57 455,3
Калинівський р-н	31193,6	71170,6	38580,7	70369	42 261,3	76 517,6
Козятинський р-н	16437,6	62594,5	19680,1	63104,7	23 066,9	75 929,7
Липовецький р-н	62594,5	55189,3	17660,3	54992,4	21 547,3	56 734,0
Могилів-Подільський р-н	8957,3	46557,8	10163,4	47181,3	11 550,7	50 213,2
Немирівський р-н	39633,2	48273,6	41721,1	41721,1	42 642,3	58 403,4
Тульчинський р-н	29687,2	63687,6	33575,7	65360,7	35 097,5	71 358,7
Хмільницький р-н	15181,5	69672,5	19122	68670,2	21 997,1	72 360,2
Шаргородський р-н	18868,5	93237,3	22691,5	93348,3	23 178,5	108 079,6
Ямпільський р-н	16908	53719,6	21561,8	52698,3	21 824,7	57 897,9

Актуальним питанням залишається доцільність встановлення прямих міжбюджетних відносин з усіма територіальними громадами, що значно підвищують ступінь автономності місцевого самоврядування.

Одним із способів стимулювання комплексного і динамічного регіонального розвитку, посилення ролі органів місцевого самоврядування та місцевих органів виконавчої влади є заходи з децентралізації видатків та реформування міжбюджетних відносин. Ухвалення Бюджетного кодексу України у 2010 році стало вагомим кроком на шляху до модернізації міжбюджетних відносин.

Бюджетний кодекс України передбачає ряд норм, спрямованих на сприяння регіональному економічному зростанню з урахуванням збалансування загальнодержавних і регіональних інтересів, запровадженню нових інструментів стимулювання регіонального розвитку та вдосконаленню міжбюджетних відносин. Виконання бюджетів місцевого самоврядування протягом останніх років відбувається за умов збільшення їх залежності від ресурсів державного бюджету, про що свідчить суттєве зростання абсолютних обсягів та питомої ваги міжбюджетних трансфертів у загальній сумі доходів бюджетів місцевого самоврядування (рис. 1).

Як видно з рисунка 1, найбільша питома вага трансфертів у доходах бюджету м. Могилів-Подільський (від 56,3% у 2004 р. до 75,8% у 2012 р.) Бюджет м. Вінниці також дотаційний. Найбільша питома вага трансфертів у доходах бюджету була зафіксована у 2012 р. (63,3%). У межах 18% коливається питома вага трансфертів у доходах бюджету м. Козятин, який є залізничним вузлом та має значний обсяг фінансування. Стаття 108 Бюджетного кодексу України передбачає дотування бюджетів областей, районів, міст загальнодержавного та обласного значення, не виділяючи окремо бюджети міст, селищ та сіл. Переважно такий розподіл здійснюється постановами місцевих рад, а не окремими законами. Наявність великої кількості територіальних громад (більше 10 тис.) на рівні села, селища та міста значно ускладнює їх встановлення.

Численні зміни, які вносяться до процесу визначення обсягів міжбюджетних трансфертів протягом бюджетного року, у тому числі у порядку, який не узгоджується з вимогами Бюджетного кодексу України, призводять до зниження ефективності бюджетного процесу, оскільки погіршують прогнозованість ресурсів місцевих бюджетів, необхідних для виконання покладених на органи місцевої влади завдань і повноважень [6, с. 78].

Бюджетним кодексом у новій редакції передбачено низку заходів щодо удосконалення міжбюджетних відносин з метою зменшення залежності місцевих бюджетів від трансфертів з державного бюджету, створення належних умов для виконання органами місцевого самоврядування покладених на них функцій.

Зокрема, з метою збільшення фінансової самодостатності місцевих бюджетів шляхом подальшої децентралізації управління бюджетними коштами до бюджетів місцевого самоврядування передаються доходи державного бюджету. Основна частина ресурсів, які мають у своєму розпорядженні органи місцевого самоврядування, формуються на центральному рівні і можуть бути спрямовані лише на виконання функцій, переданих державою. У 2015 р. змінено механізм розрахунку формули міжбюджетних трансфертів. З урахуванням змін до Бюджетного кодексу України систему балансування замінено системою бюджетного ви-

рівнювання, яка передбачає горизонтальне вирівнювання податкоспроможності територій залежно від рівня надходжень на одного жителя. Система вирівнювання податкоспроможності є більш прогресивною ніж система балансування та має на меті сприяти зацікавленості місцевих органів влади залучати додаткові надходження та розширювати наявну базу оподаткування.

До делегованих видатків бюджетів місцевого самоврядування включено фінансування заходів з позашкільної освіти, центрів соціальної реабілітації, фінансування яких зараз здійснюється за рахунок власних доходів. Тим самим вивільнено ресурс на виконання власних повноважень органів місцевого самоврядування [1, с. 78].

Принципова недосконалість розподілу повноважень спричинена розподілом сфер фінансової відповідальності, з одного боку, та пов'язана з правом зменшувати або збільшувати зобов'язання за видатками – з іншого. Стає очевидним, що відповідальність органів влади певного рівня слід привести у відповідність із їхніми правами щодо прийняття рішень. Відповідно до чинного законодавства органи місцевого самоврядування мають право розподіляти фінансові ресурси за категоріями видатків. Законодавство також зобов'язує збалансовувати їхні бюджети, але, водночас, вони часто змушені дотримуватися галузевих норм і мають обмежені права у визначенні затрат в різних галузях. Розбалансованість спостерігається більшою чи меншою мірою у різних галузях, найбільш яскраво у сфері соціального захисту, дещо меншою мірою також у сфері освіти та охорони здоров'я. Наслідком такої розбалансованості є фінансово незабезпечені повноваження та передумови для накопичення заборгованостей.

Проведений аналіз свідчить про існування значної залежності бюджетів місцевого самоврядування від міжбюджетних трансфертів. Система дотування є недостатньо врегульованою і значною мірою залежить не від визначеної формули, а від рішень центральних органів виконавчої влади [4, с. 101].

В цілому ж, з огляду на наявну ситуацію, основними пріоритетами розвитку місцевого самоврядування мають стати:

- чітке розмежування повноважень органів місцевого самоврядування та місцевих державних адміністрацій;
- чіткий розподіл прав, повноважень і відповідальності місцевих органів публічної влади на основі принципів субсидіарності та прозорості;
- належні фінансові ресурси для реалізації повноважень органів місцевого самоврядування;
- єдність системи публічної адміністрації та охоплення всіх учасників процесу публічного управління з урахуванням критерію налагодження ефективної системи надання населенню якісних публічних послуг;
- у сфері залучення громадян до вирішення питань місцевого значення – удосконалення. Місцеві референдуми та громадські ініціативи мають стати дієвим інструментом територіальної громади в процесі вироблення місцевої політики та управління справами розвитку території.
- удосконалення процесу імплементації рішень, прийнятих за результатами громадських слухань. Необхідно позбутися практики використання громадських слухань як засобу маніпулювання та механізму легітимації неефективних рішень. Території мають отримати більше прав у здійсненні громадського контролю за діяльністю органів і посадових осіб місцевого самоврядування;

– чітке регламентування процесу функціонування консультативно-дорадчих органів (громадських, політичних, соціально-економічних рад) при місцевих радах та органах виконавчої влади. Ці ради повинні отримати дієві важелі впливу на процес вироблення управлінських рішень, мати ефективні механізми контролю за їх реалізацією та необхідні інструменти для запобігання будь-яким зловживанням з боку посадових осіб органів публічної влади;

– надання можливості територіальним громадам самостійно обирати модель місцевого самоврядування, відповідно до якої організовується діяльність цього виду публічної влади на території юрисдикції громади;

– передбачення ситуації делегування повноважень як знизу-вверх, так і зверху-униз виключно на основі угод і з відповідним матеріально-фінансовим забезпеченням їх виконання;

– вироблення і забезпечення функціонування механізмів як фінансово-економічного «вирівнювання» територіальних громад, так і їх розвитку;

– вдосконалення механізмів розпорядження бюджетними коштами та контролю, із дотриманням умови прозорості процесу та його підконтрольності представницьким органам;

– запровадження програмно-цільового методу бюджетного планування і прогнозування.

Висновки і пропозиції. На сьогодні в Україні існують проблеми розподілу бюджетних повноважень щодо здійснення доходів і видатків між

рівнями публічної влади у сфері вертикальних міжбюджетних відносин, а саме з приводу прав на частину додаткового бюджетного ресурсу, що передається з одного бюджету до іншого, а також відповідних обов'язків щодо видатків між бюджетами вищого і нижчого рівнів з урахуванням вертикальної побудови бюджетної системи.

Проблема вдосконалення системи фінансового забезпечення місцевого самоврядування, зокрема взаємодії органів державного управління та місцевого самоврядування, на сьогодні залишається актуальною. Для ефективного розв'язання питань місцевого значення потрібна модель, яка б забезпечувала необхідну єдність державної влади з одночасною самостійністю територіальних громад. Все це переконливо свідчить про необхідність реформування публічної адміністрації в Україні.

На сучасному етапі необхідно врегулювати відносини між місцевою державною адміністрацією та органами місцевого самоврядування. Органи місцевого самоврядування мають зберегти свої права з одночасним здійсненням частини функцій виконавчої влади. Варто встановити межі взаємодії між цими органами та визначити способи вирішення між ними конфліктів.

Отже, децентралізація має здійснюватися в межах інтегрованої сукупності реформ, спрямованих на перетворення України в сучасну європейську країну. Перспектива подальших досліджень полягає у пошуку дієвих інструментів врегулювання міжбюджетних відносин в Україні.

Список літератури:

1. Бюджетний кодекс України: Закон України від 21.06.2001 р. № 2542-ІІІ.
2. Луніна І.О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин / Луніна І.О. – К.: Наукова думка, 2006. – 432 с.
3. Мурадова С.Г. Фискальная децентрализация и ее роль в стимулировании экономического роста: вопросы теории и практики / Мурадова С.Г. // Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. – 2010. – № 2. – С. 20-27.
4. Про стимулювання розвитку регіонів: Закон Верховної Ради України від 8 вересня 2005 року № 2850-ІV // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – № 51. – С. 262.
5. Слухай С.В. Децентралізація держави в контексті ринкової трансформації / Слухай С.В. // Вісник Київського університету. Серія «Економіка». – 2010. – С. 27-29.
6. Хамініч С.Ю., Климова В.М. Особливості фіскальної децентралізації в умовах розвитку національного господарства України / Хамініч С.Ю., Климова В.М. // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2011. – № 5. – С. 20-26.
7. Oates W. An Essay on Fiscal Federalism [текст] / Oates W // Journal of Economic Literature Vol. 37, No. 3 – 1999. – Pp. 1120-1149.
8. Tiebout C. A pure theory of local expenditures. – P. 64.
9. Yifmaz S. The Impact of Fiscal Decentralization on Macroeconomic Performance. – P. 255.
10. Jan K. Brueckner Fiscal Decentralization in Developing Countries. – P. 15.

Далевская Т. А.

Киевский национальный торгово-экономический университет

ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Резюме

Исследовано экономическое содержание понятия «децентрализация» и определено его роль в современных условиях рыночных преобразований. Проанализирована динамика удельного веса трансфертов в составе доходов местных бюджетов Винницкой области в 2004–2014 гг. Предложены направления повышения эффективности распределения финансовых ресурсов и полномочий между различными уровнями власти. **Ключевые слова:** децентрализация, полномочия, органы местного самоуправления, финансовое обеспечение, межбюджетные отношения.

Dalievskia T. A.

Kyiv National Trade and Economic University

DECENTRALIZATION IN THE LOCAL GOVERNMENT'S FINANCIAL SUPPORT

Summary

The economic concept of «decentralization» is investigated and its role in modern market conditions is defined. The dynamics of the share transfers in revenues of local budgets of Vinnitsa region, 2004–2014. Directions of increase the efficiency of resource allocation and powers between different levels of government are proposed.

Keywords: decentralization of powers, local authorities, financial security, intergovernmental relations.

УДК 336.58

Данилевська-Жугунісова О. Є.

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ОСОБЛИВОСТІ ПРИЙНЯТТЯ ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ ВИТРАТ

У статті узагальнено теоретичні положення й уточнено економічну сутність поняття «витрати» як основного показника діяльності підприємства для прийняття фінансових рішень. Доведено, що процес планування витрат, їх контроль супроводжуються прийняттям конкретних фінансових рішень, що визначає результати управління. Визначено, що аналіз витрат є базовим інструментом, який координує функції залучення та використання фінансових ресурсів у процесі прийняття фінансових рішень.

Ключові слова: фінансові рішення, витрати, управління, фінансова стратегія, суб'єкт господарювання.

Постановка проблеми. Світова практика доводить, що ігнорування управління витратами в умовах конкурентної боротьби може призвести до зниження прибутків і до банкрутства. У питанні управління витратами акцент часто роблять на їх зниженні. Проте зазначений процес охоплює ширший спектр функцій, що має на меті їх оптимізацію залежно від цілей підприємства. Сучасні умови господарювання вимагають вдосконалення теоретико-методичного забезпечення прийняття фінансових рішень щодо оптимізації витрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З погляду економічної теорії щодо визначення витрат як економічної категорії існує декілька підходів. Прихильники теорії трудової вартості (А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс) вважали, що втілена у товарі праця складає зміст витрат виробництва. Загальні витрати зводились до витрат авансованого капіталу $K = C + V$ (або витрат підприємства), де C – це витрати уречевленої праці; V – витрати необхідної праці. З урахуванням витрат додаткової праці (додаткового продукту) M отримаємо в сумі значення суспільних витрат [6, с. 31; 8, с. 2; 9, с. 3].

Австрійський же теоретик Р. Візер розробив суб'єктивну теорію витрат альтернативних можливостей. Відповідно до неї дійсні витрати виробництва товару дорівнюють найвищій корисності тих благ, які суспільство змогло б отримати у разі іншого застосування виробничих ресурсів. Дж.К. Кларк розробив інституціоналістську теорію витрат, в якій ретельно досліджено різні типи витрат: індивідуальні та суспільні, абсолютні, додаткові, фінансові, виробничі, довгострокові та короткострокові [4, с. 200-203].

Неокласичні концепції пояснюють витрати виробництва як суму постійних і змінних витрат на придбання факторів виробництва.

В основі відповідних концепцій на теренах країн з командно-адміністративною економікою була трудова теорія вартості. Відповідно до неї виокремлювали витрати окремого товаровиробни-

ка, тобто «собівартість» (витрати використаних для виготовлення товару засобів виробництва та зарплата зайнятих при цьому робітників), та суспільні витрати, що кількісно перевищували їх на величину додаткового продукту, що складав матеріальну основу прибутку виробника. Також виділяли витрати обігу, тобто призначені для реалізації товару та непов'язані з його виготовленням. Сьогодні поширення набуває теорія трансакційних витрат, яку розробили представники неоінституціоналізму. Сюди зараховують в основному витрати обігу, тобто витрати на реалізацію товару (реклама, обслуговування ринків та ін.). Поняття трансакційних витрат запровадив американський економіст Р. Коуз [4, с. 205]. Головною його перевагою є тенденція до мінімізації витрат кожного учасника обміну на отримання інформації. Неоінституціоналісти вважають, що функція ринку полягає в економії трансакційних витрат.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Тенденція до зростання рівня операційних витрат підприємств обумовлена підвищенням цін на матеріальні ресурси, відсотків за користування кредитом, трансакційних витрат.

В умовах кризи стало більше проблем, пов'язаних зі зменшенням джерел фінансування операційних витрат та погіршенням умов кредитування підприємств. Це обумовлює необхідність удосконалення управління витратами підприємств, своєчасного аналізу і контролю за їх формуванням.

Мета статті є науковий аналіз напрямів дослідження сутності витрат в економічній науці. Відповідно до визначеної мети було поставлено завдання узагальнити теоретичні положення й уточнити економічну сутність поняття «витрати» як основного показника діяльності підприємства для прийняття фінансових рішень.

Виклад основного матеріалу. На наш погляд, для вітчизняної теорії виробничих витрат характерним є поєднання елементів трудової тео-

рії вартості, що історично панувала на теренах України, та надбань західної науки, що позитивно впливає на розвиток теорії витрат. В подальших дослідженнях важливо не ідеалізувати власника, підприємця, а шукати шляхи узгодження їх інтересів з тими, хто безпосередньо бере участь у виробництві, для оптимізації обсягів здійснюваних витрат.

З економічного погляду витрати – це вартість усіх матеріалів і послуг, що витрачаються. Англомовні фахові джерела використовують терміни «cost» та «expenses», що українською мовою перекладаються однаково – «витрати». В англо-російському словнику з економіки та фінансів подано синонімічний ряд «издержки», «расходы», «затрати» для обох вищезазначених термінів [1]. Тобто їх представлено синонімами з однаковим перекладом. Термін «затрати» відповідає терміну «cost»; «издержки», «расходы» – «expenses». Однак Р. Брейлі та С. Маєрс у підручнику «Принципи корпоративних фінансів» говорять про те, що виникають суперечки у трактуванні термінів «cost», які перекладено як «затрати», «собівартість», «издержки», та – «value» (стоимость, цінність). Перші в фінансах використовують у випадку кількісного визначення витрат на базі встановлених цін.

Зазначимо, що в Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку поняття «затрати» не фігурує, натомість використовують поняття «виробничі витрати» як вартість незавершеного продукту. Досліджуючи процес виробництва у вартісному виразі, входними потоками є витрати виробництва, а вихідними – собівартість створеного продукту. Тож можемо зробити висновок, що «затрати» характеризують кількісне споживання ресурсів у процесі діяльності, а «витрати» – вартісний вимір спожитих у процесі виробництва затрат. Отже, розкриваємо дуалістичний характер виробництва: як процесу виробничого споживання, з одного боку, та процесу створення нового продукту – з іншого (рис. 1).

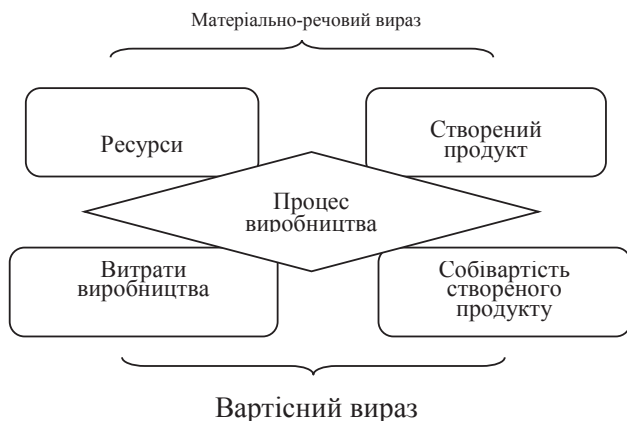


Рис. 1. Матеріально-речовий та вартісний характер виробництва

Джерело: [2, с. 304]

У такий спосіб найбільш наочно можна пояснити економічний аспект різниці у застосуванні кількох термінів.

Зазначимо, що П (С)БО-16 регламентує лише поняття «витрати» як елемента фінансової звітності, про витрати виробництва мова не йдеться. Розглянуто поняття виробничої собівартості та її складових в загальному порядку [7]. Отже, тер-

мін собівартість є в основному категорією фінансового обліку та менше змістовне навантаження має при вирішенні питань прийняття фінансових рішень, де важливо аналізувати безпосередньо обсяги витрат та джерела їх покриття. На нашу думку, зокрема статті калькулювання безпосередньо є статтями витрат виробництва, про що можемо говорити, орієнтуючись на рисунок 1. Після завершення процесу виробництва вони перетворюються у статті виробничої собівартості.

Поділ видів діяльності на операційну, фінансову та інвестиційну відбувається згідно з вимогами до складання Звіту про фінансові результати та Звіту про рух грошових коштів, тобто для визначення грошових потоків. У Балансі, або за міжнародними стандартами Звіту про фінансовий стан, такий поділ відсутній. Тобто для того щоб охарактеризувати витрати, які виникають протягом всього циклу виробництва, пропонуємо використувати інший термін, ніж «витрати операційної діяльності».

Існують підприємства, операційний цикл яких може тривати більше року. При цьому він охоплює середній термін зберігання матеріалів, виробничий цикл, може враховувати середній термін зберігання готової продукції. Протягом виробничого циклу здійснюються безпосередньо витрати на придбання матеріалів та на виготовлення продукції. Витрати, що безпосередньо пов'язані з виробництвом та здійснюються протягом всього операційного циклу, доцільно називати операційними витратами на відміну від застосування терміну «витрати операційної діяльності», які стосуються лише звітного періоду. Відповідно пропонуємо у структурі собівартості згідно із класифікацією витрат будівельної організації за елементами змінити назву «інші операційні» на «інші витрати операційної діяльності», що більш точно відображатиме їх зміст. У такому випадку поняття «операційні витрати» охоплює більш широке коло економічних питань, не лише обліку але й фінансової науки в цілому. Тобто, виходячи з наведеного, під операційними витратами слід розуміти суму витрат на придбання факторів виробництва (уречевлена, необхідна та додаткова праця), що безпосередньо пов'язані з основною діяльністю підприємства (окрім інвестиційної та фінансової) та здійснюються протягом операційного циклу.

З огляду на те, що управління фінансами містить такі основні складові: планування, організацію та контроль, що знаходяться у тісному взаємозв'язку, доцільно виділити групи витрат залежно від етапів здійснення процесу управління, що відповідатимуть таким критеріям: планування витрат, організація (формування витрат) та контроль. Планування визначає мету та принципи виробничої діяльності суб'єкта господарювання. В інтересах досягнення загальної мети здійснюються регулюючі заходи, такі як аналіз, контроль та мотивація. У класифікації, що подана в таблиці вище, унаочнено спробу розподілити витрати відповідно до різних потреб їх здійснення.

Процес планування витрат, їх контроль супроводжується прийняттям конкретних фінансових рішень, що визначає результати управління та є цілісною системою, функціонування якої визначає безперервний характер діяльності підприємства. Взаємозв'язок функціональних питань, які вирішує фінансовий менеджер з огляду на узгодженість параметрів прийняття відповідних рішень, подано у таблиці 1.

Таблиця 1
Параметри узгодження фінансових рішень

Параметри	Інвестування	Фінансування	Інструменти узгодження
Обсяг, терміни	Потреба в засобах	Величина капіталу	Бюджетування, фінансове планування
Рентабельність	Рентабельність інвестицій	Вартість капіталу	Аналіз затрат і прибутків
Ризики	Інвестиційні	Фінансові	Управлінські

Джерело: [10, с. 19]

Із даних таблиці 1 бачимо, що аналіз витрат є базовим інструментом, який координує функції залучення та використання фінансових ресурсів у процесі прийняття фінансових рішень. Відповідно до цього сутність категорії витрат як об'єкта планування та контролю розкривається під час прийняття фінансових рішень, вартісна оцінка яких слугує основою для вибору найбільш ефективного. З цією метою визначається перелік контрольних показників та розраховується очікуване їх значення.

Оскільки витрати є об'єктом управління фінансового менеджменту, вони також є чинником прийняття фінансових рішень. Їх виконання передбачає оцінку досягнутих результатів за вказаним переліком контрольних показників та порівняння їх значення з прогнозними, а отже, визначення ефективності управління фінансами підприємства.

М.Г. Грецак управління витратами розуміє як взаємопов'язаний комплекс робіт, які коригують вплив на процес здійснення витрат під час господарської діяльності підприємства, спрямовані на досягнення оптимального рівня (в межах допустимих відхилень) витрат в усіх підсистемах підприємства за виконання в них будь-яких робіт [3]. Він ідентифікує управління витратами з поняттям цілеспрямованого їх формування за видами, місцями виникнення та носіями.

На думку Т.П. Карпової, управління витратами виконує такі функції: планування, нормування, облік, калькулювання, економічний аналіз, контроль, регулювання та прогнозування витрат

[5]. Проте аналіз є інструментом, який використовується у процесі здійснення тієї чи іншої функції.

Підсумовуючи, можемо виокремити важливу характеристику процесу управління як послідовності виконання певних функцій, зокрема таких як планування та контроль. Однак зауважимо, що автори акцентують увагу на мінімізації витрат як критерію оптимізації, що на нашу думку, обмежує коло досліджуваних питань, бо не врахованими залишаються якісні фактори розвитку підприємства та умови їх фінансування.

На підприємстві створюється комплексна система управління, в основу якої закладено ідею використання можливостей узгодженого впливу на витрати та якість виробів на кожній стадії виробництва. Із наведених визначень науковців зрозуміло, що управління має плановий характер, який проявляється у його функціях. Тому варто зауважити, що функції управління витратами повинні виходити зі змісту самого процесу, що найповніше розкривається, на наш погляд, в організації етапів формування та планування витрат, а також передбачає контроль за їх використанням.

Більшість систем управління мають певні вади, а саме:

- невизначену структуру управління витратами, під час визначення якості продукції майже не враховують економічних параметрів;
- управління реалізовується через план, сформований за базовими витратами;
- здійснюється управління комплексом витрат за господарськими одиницями, а не за виробами [11].

Висновки і пропозиції. Подальше вдосконалення процесу управління операційними витратами підприємства як комплексної системи планового виконання встановлених функцій забезпечує прийняття фінансових рішень, направлених на оптимізацію структури витрат та забезпечення покриття фінансових потреб виробництва, оскільки всі управлінські рішення щодо ефективного використання ресурсів взаємопов'язані та впливають на результати діяльності підприємства.

Список літератури:

1. Англо-русский словарь по экономике и финансам / под ред. А.В. Аникина. – СПб.: Экономическая школа, 1993. – 578 с.
2. Безверхий К.В. Зміст і співвідношення понять «витрати» та «затрати», «витрати виробництва» й «виробнича собівартість» // К.В. Безверхий // Фінанси, облік і аудит: зб. наук. пр. / відп. ред. А.М. Мороз. – 2008. – Вип. 11.1. – 304 с.
3. Грецак М.Г. Внутрішній економічний механізм підприємства: навч. посіб. / М.Г. Грецак, О.М. Гребешкова, О.С. Коцюба; за ред. М.Г. Грецака. – К.: КНЕУ, 2001. – 228 с.
4. Економічна теорія: підручник / за ред. І.Ф. Комарницького. – 2-ге вид., переробл. і доп. – Чернівці: Рута, 2008. – 431 с.
5. Карпова Т.П. Управленческий учет / Т.П. Карпова. – М.: Инфа-М, 2002. – 436 с.
6. Маркс К. Капитал: процесс капиталистического производства, взятый в целом / К. Маркс. – М.: Политиздат, 1983. – 942 с. – 3 т.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» від 31.12.1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
8. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогообложения [Электронный ресурс] / Д. Рикардо. – Режим доступа: <http://ek-lit.narod.ru/ricsod.htm>.
9. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Электронный ресурс] / А. Смит. – М.: Эксмо, 2007. – Режим доступа: http://inliberty.ru/library/classic/432/?classic_start=1#ref5.
10. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.
11. Турило А.М. Управління витратами підприємства: навч. посібн. / А.М. Турило, Ю.Б. Кравчук, А.А. Турило. – К.: Центр навч. літ.-пр., 2006. – 120 с.

Данилевская-Жугунисова О.Э.,

Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

ОСОБЕННОСТИ ПРИНЯТИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ЗАТРАТ

Резюме

В статье обобщены теоретические положения и уточнено экономическую сущность понятия «расходы» в качестве основного показателя деятельности предприятия для принятия финансовых решений. Доказано, что процесс планирования расходов, их контроль сопровождаются принятием конкретных финансовых решений, определяют результаты управления. Определено, что анализ затрат является базовым инструментом, который координирует функции привлечения и использования финансовых ресурсов в процессе принятия финансовых решений.

Ключевые слова: финансовые решения, расходы, управление, финансовая стратегия, предприятие.

Danylevskaya-Zhugunisova O.E.,

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv

FEATURES OF MAKING FINANCIAL DECISIONS BASED ON COST ANALYSIS

Summary

The article summarizes the theoretical principles and economic essence the concept of «cost» as the main indicator of the company for making financial decisions. It is proved that the planning costs of control accompanied by the adoption of specific financial decisions that determine the results of management. Determined that the cost analysis is a basic tool that coordinates the functions of engagement and use of financial resources in making financial decisions.

Keywords: financial solutions, cost management, financial strategy, competitive entity.

УДК 336.7

Дудчик О. Ю.

Дніпропетровська державна фінансова академія

РОЗВИТОК І ФУНКЦІОНУВАННЯ ЛІЗИНГОВИХ КОМПАНІЙ ТА ЛІЗИНГОДАВЦІВ В УКРАЇНІ

Розглянуто особливості поетапного розвитку та функціонування лізингових компаній та лізингодавців в Україні за час незалежності. З'ясовано причини, які позитивно чи негативно впливали на діяльність цих організацій в певний період часу. Обґрунтовано проблеми, які потребують вирішення для стимулювання ефективної діяльності сучасних лізингових компаній.

Ключові слова: лізинг, ринок лізингових послуг, лізингові відносини, лізингові компанії, лізингодавці.

Постановка проблеми. В економічно розвинених країнах лізингові компанії є прямими конкурентами банків. Завдяки створенню ефективного та доступного для підприємств механізму фінансування, лізингові компанії з кожним роком все активніше впливають на інноваційне зростання різних галузей економіки держав, сприяють припливу інвестицій у виробництво, позитивно позначаються на зростанні обсягів внутрішнього виробництва, оновленні основних фондів підприємств.

В українській економіці за часів незалежності через низку проблем економічного, політичного та соціального характеру лізинг не займав належного місця, тому виникає необхідність адекватного аналізу та обґрунтування проблем, які потребують негайного вирішення для стимулювання ефективної фінансової діяльності сучасних лізингових компаній в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі розвитку лізингових відносин проблеми організації та функціонування лізингових компаній привертають увагу багатьох фахівців, про що свідчить значна кількість наукових публікацій, присвячених цій темі. Теоретичні та практичні аспекти організації та функціонування лізингових компаній в Україні знайшли своє відображення у працях як вітчизняних науковців –

В. Міщенко, Ю. Човнюка, Н. Мужук, О. Ляхової, С. Глущенко, Я. Онищук, так і російських вчених та практиків лізингового ринку – В. Макеевої, В. Газмана, Т. Красьова, В. Горемікіна та ін. Питання функціонування лізингових компаній розроблені у наукових працях таких вчених-економістів, як Л. Бері, В.І. Лященко, В.Ф. Столяров, Е.І. Русакова, І.В. Ластовченко та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз поетапного розвитку та функціонування лізингових компаній та лізингодавців в Україні сприятиме з'ясуванню причин, які впливають на діяльність цих організацій, визначенню проблем, які потребують вирішення для стимулювання ефективної діяльності сучасних лізингових компаній.

Метою статті є дослідження зародження та формування лізингу в Україні, особливостей розвитку та функціонування лізингових компаній та виявлення причин, які негативно чи позитивно впливають на діяльність цих організацій, стримуючи чи стимулюючи їх розвиток.

Виклад основного матеріалу дослідження. Після здобуття незалежності Україна стала на шлях глибоких перетворень, у яких вагоме місце посідають фінансово-кредитні відносини. Однією з альтернатив цих відносин є лізинг, під яким розуміють ко-

ристування обладнанням, транспортними засобами, нерухомістю на умовах сплати частинами коштів за нього протягом визначеного строку дії лізингу.

Зацікавленість підприємців таким поняттям, як «лізинг», вперше проявилась на внутрішньому ринку лише в 90-і роки ХХ ст. – часи захоплення орендним рухом, коли на світ з'явилися десятки фірм, які написали в своїй назві слово «лізингова», проте не мали ніякого відношення до лізингової практики. Цей факт підтверджує те, що попри широку розповсюдженість лізингу у розвинутих країнах, в економічному середовищі України такий вид взаємовідносин на той час був мало поширеним через його порівняну новизну, брак досвіду і недосконалість законодавчої бази.

В українській мові немає аналога терміну «лізинг». Корінь «ліз» в перекладі з грецької означає розчинення, а з англійської – орендувати, здавати в найм. Прийнятий в 1997 р. Закон України «Про лізинг» вперше законодавчо регламентував лізингові відносини в Україні. В ньому наводилося таке визначення: «лізинг – це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця, або набувається ним у власність за дорученням і погодженням з лізингоодержувачем у відповідного продавця майна за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів» [1]. Але Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про лізинг» від 11.12.2003 р. № 1381-IV [2] внесені суттєві зміни, які були сприйняті економістами і науковцями неоднозначно: одні вважали ці зміни прогресивними, інші – що цей закон відкинув розвиток лізингових відносин на кілька кроків назад, адже діючий і сьогодні Закон «Про фінансовий лізинг» в редакції 2004 р. [3] визначає загальні правові та економічні засади лише фінансового лізингу, чим суттєво обмежує можливості суб'єктів лізингових відносин. В діючому законі відсутнє повноцінне поняття «лізингу», наводиться лише визначення «фінансовий лізинг», під яким розуміється вид цивільно-правових відносин, що виникають із договору фінансового лізингу. Разом з цим за договором фінансового лізингу лізингодавець зобов'язується набути у власність речі у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов і передати її у користування лізингоодержувачу на визначений строк не менше одного року за встановлену плату (лізингові платежі) [3].

На сьогодні у діловому світі українських підприємців поняття «лізинг» має широке, складне та багатогранне трактування, яке об'єднує у собі одночасно властивості кредитних і інвестиційних відносин, відносин оренди і купівлі-продажу, створюючи нову організаційно-правову форму бізнесу – ринок лізингу, стабільність якого значною мірою залежить від фінансової надійності основних учасників ринку, одним з яких є лізингова компанія. Якщо лізингові компанії демонструють належний рівень професіоналізму, фінансову стійкість і здатність управляти фінансовими ризиками, можна вважати, що лізинговий ринок в країні розвивається позитивно. Система господарювання в СРСР не передбачала використання лізингових відносин і відповідних їм механізмів, тому вже з перших років самостійності вчені та практики пропонували більш широко використовувати лізинг для підвищення ефективності економіки.

Становлення лізингу в Україні відбувалось в складних умовах перехідного періоду 1991–1996 рр. Трансформація соціально-економічних відносин супроводжувалась глибоким економічним спадом. Шокові трансформаційні процеси та падіння ВВП понад 60% мали тяжкі наслідки для економіки і негативно позначалися на діяльності суб'єктів господарювання. Однак, не дивлячись на те, що законодавство про лізинг тільки розроблялося, саме в цей період були сформовані передумови для формування й розвитку як лізингових відносин, так і лізингових компаній.

Законом України «Про банки і банківську діяльність» від 20.03.1991 р. (з 7.12.2000 р. втратив чинність) банкам дозволялося проводити операції з придбання за власні кошти засобів виробництва з подальшою передачею їх в оренду, розробляти та використовувати ефективні лізингові технології, виступати одночасно лізингоодержувачами та кредиторами [4].

Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.1994 р. (з 01.01.2013 р. не чинний) було введено поняття «лізингова (орендна) операція», «оперативний лізинг (оренда)», «фінансовий лізинг (оренда)», «зворотний лізинг (оренда)» [5].

Упродовж 1996–1997 рр. було створено «Аваль-лізинг», Українську сільськогосподарську лізингову компанію «Укragроліз», «Укragролізинг», «Укресімлізинг», «Укртранслізинг», Фінансово-лізинговий дім при АК АПБ «Україна» та ряд інших. З метою підтримки вітчизняних виробників сільгосптехніки у 1997 р. почав функціонувати Державний лізинговий фонд. На пільгових умовах ним фінансувались операції з постачання лізинговими компаніями української сільгосптехніки. Одним із таких суб'єктів використання коштів Державного лізингового фонду була державна лізингова компанія ВАТ «Укragромашінвест». На основі Державного лізингового фонду у 1999 р. сформовано державну лізингову компанію «Укragролізинг» [6, с. 134].

Але тільки 16.12.1997 р. в Україні був офіційно прийнятий Закон «Про лізинг», змінами до якого 11.12.2003 р. він був перетворений в Закон України «Про фінансовий лізинг» [3].

Недосконалість зазначеного Закону відразу викликала бурхливу дискусію з боку спеціалістів, які зазначали, що хоч основні положення Закону «Про лізинг» і відповідають основам теорії лізингу, проте можливості застосування цього документа після впровадження в Україні досить обмежені, й ті компанії, які ще до 1997 р. могли розвивати свою лізингову діяльність, після прийняття Закону стояли перед перспективою її згортання. Як результат, після введення в дію Закону за рівнем розвитку лізингових взаємовідносин держава відкотилася десь на рівень 1990 р.

Було втрачено багато часу, однак, не дивлячись на це, лізингом в Україні на свій страх і ризик все-таки намагалися займатися такі організації, як командитне товариство «Лізингова компанія Укрінтерлізинг», Львівська торгово-промислова палата, страхова компанія «АСКА» (страхування лізингових угод), лізингова компанія «Оптимус», заснована на польському капіталі та деякі інші.

З метою захисту інтересів учасників лізингових операцій у 1997 р. створено Асоціацію лізингових компаній «Укрлізинг», до складу якої увійшли вітчизняні лізингові та страхові компанії, банківські та наукові установи, підприємства. У цьому ж році Україна стала членом Європей-

ської федерації національних лізингових асоціацій LEASEUROPE [6, с. 135].

Формування правової лізингової бази тривало. На виконання положень Закону України «Про лізинг» Постановою КМУ від 16.06.1998 р. № 913 був затверджений «Порядок реєстрації договорів лізингу» (з 29.04.2004 р. втратив чинність) [7]. Наступним кроком у забезпеченні правової бази лізингових відносин стало засідання Ради глав урядів держав – учасників СНД 25.11.1998 р., на якому з метою забезпечення сприятливих умов для всебічного розвитку лізингу між державами Співдружності на взаємовигідних умовах була прийнята Конвенція про міждержавний лізинг [8]. У ній були визначені основні терміни, коло суб'єктів, види і принципи міждержавної лізингової діяльності.

Що стосується взагалі розвитку ринку лізингових послуг, то станом на початок 2003 р. в Україні діяли понад 16 лізингових компаній [9, с. 36]. Головними операторами на ринку лізингових послуг на цей час в Україні були вітчизняні компанії: банки – до них зверталися за лізинговими послугами 46% підприємств та лізингові компанії – 40%.

Станом на 01.01.2004 р., згідно Аналітичного звіту Координаційної ради з питань політики фінансового сектора при Кабінеті Міністрів України «Стан та першочергові завдання розвитку фінансового лізингу в Україні» в Україні був зареєстрований 161 суб'єкт господарської діяльності з основним видом діяльності «Фінансовий лізинг» та 268 суб'єктів господарської діяльності з контекстом назви «лізинг» [10]. Однак насправді послуги фінансового лізингу надавали набагато менше компаній. Так, Українська фінансова група у своєму довіднику дає перелік лише 59 лізингових компаній, що діяли на той час на території України.

Аналіз діяльності лізингових компаній впродовж 2003–2006 рр. демонструє позитивну динаміку щодо кількості укладених договорів, зокрема, у 2006 р. було укладено 6089 угоди на загальну суму 1738 млн. грн., що на 140% більше, ніж у 2005 р., а на початок 2007 р. вартість лізингового портфеля лізингових компаній зросла до 3601 млн. грн.

Вважається, що розгортанню діяльності лізингових компаній в даний період сприяло прийняття закону щодо регулювання правових та економічних засад фінансового лізингу – Закон України «Про фінансовий лізинг» від 11.12.2003 р. [3]. Прийняті у той час Цивільний та Господарський кодекси також містять положення щодо лізингу. І, як наслідок, станом на початок 2007 р. кількість лізингових компаній, що систематично надавали лізингові послуги, збільшилася на 30% у порівнянні з 2006 р. (з 50 до 65 компаній).

Темп росту лізингових компаній був найбільшим у 2007 р. (38%), але світова фінансова криза у 2008 р. знизилася його до 11% [11]. Незважаючи на кризу, кількість лізингових компаній продовжувала збільшуватись. Такий ріст позитивно впливає на усю лізингову діяльність в Україні, так як лізингові компанії розширюють коло нових клієнтів і намагаються бути конкурентоспроможними.

Опитування українських лізингових компаній, проведене на початку 2008 р. Міжнародною фінансовою корпорацією, у якому взяли участь 28 лізингодавців із 90 офіційно зареєстрованих, дозволило вперше в Україні скласти їх рейтинг. На той час 50% вітчизняного ринку лізингових послуг контролювали шість компаній. Переважна більшість лізингових компаній (72%) знаходила-

ся в Києві, поряд з цим третина лізингових компаній мали філії та підрозділи в обласних центрах України. Таким чином, розширювалась географія територіального покриття. Власниками переважної більшості вітчизняних лізингових компаній (40%) були підприємства та організації нефінансового сектору економіки [12].

Розгортання світової фінансово-економічної кризи внесло негативні зміни у позитивну динаміку розвитку вітчизняного лізингового ринку, про що свідчить банкрутство значної кількості лізингових компаній у цей період. Більшість лізингових компаній в умовах кризи займалися лише обслуговуванням поточних договорів лізингу, не укладаючи нових, що позначилося на зменшенні кількості та вартості договорів фінансового лізингу протягом 2008–2009 рр. (рис. 1–2).

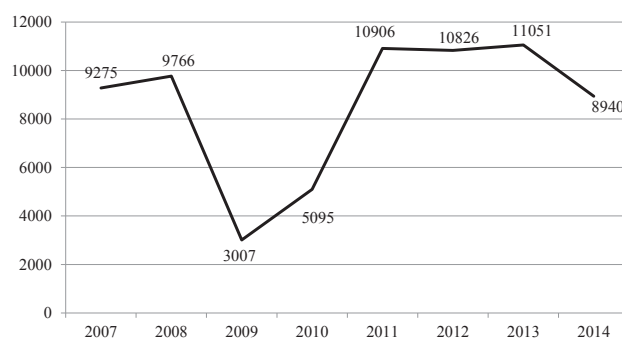


Рис. 1. Кількість укладених договорів фінансового лізингу за 2007–2014 рр. [10; 11]

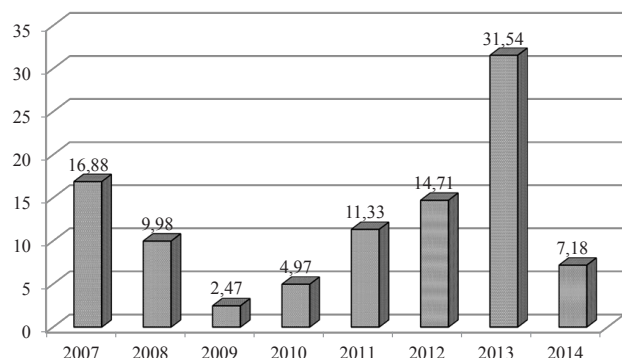


Рис. 2. Вартість укладених договорів фінансового лізингу за 2007–2014 рр., млрд. грн. [10; 11]

Дані рисунку чітко відображають кризові явища, що відбувалися в економіці світу і України. Кількість укладених договорів фінансового лізингу за 2009 р. зменшилась на 6759 (69%) у порівнянні з 2008 р. і склала 3007 договорів – найгірший показник за період, що аналізується. Відповідно, і у вартісному вираженні обсяг укладених договорів зменшився на 7,51 млрд. грн. (75%) і склав 2,47 млрд. грн. (рис. 2). Протягом 2011–2013 рр. спостерігалась стабільна ситуація, коли щорічно укладалось близько 11 тис. договорів. При цьому вартість укладених договорів зростала значними темпами і в 2013 р. сягнула піка в 31,54 млрд. грн., що свідчить про те, що лізингоотримувачі замовляли більш дорогі машини, обладнання, техніку. 2014 р. був кризовим для України, і галузь одразу прореагувала значним зменшенням кількості укладених протягом року договорів (на 2111 одиниць) і їх вартості (на 24,36 млрд. грн.). І якщо в 2013 р. середня вартість однієї угоди становила 2,854 млн. грн., то в 2014 р. –

0,803 млн. грн. Невпевнені у майбутньому підприємці обирають більш дешеві і, відповідно, менш якісні предмети лізингу, повернувшись до ситуації, яка існувала в кризовому 2009 р.

Таким чином, кризи виступають ніби перевіркою лізингових компаній на фінансову стійкість, якість сформованого лізингового портфеля, ефективність ризик-менеджменту та раціональність стратегічного управління.

В таблиці 1 наведені основні показники діяльності українських лізингодавців за період 2012–2014 рр.

За даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України (Нацкомфінпослуг), станом на 01.01.2015 р. зареєстровано 267 юридичних осіб – лізингодавців та 187 фінансових компаній, що надають послуги фінансового лізингу [10].

Протягом 2014 р. фінансовими компаніями та юридичними особами, які не мають статусу фінансових установ, але можуть згідно із законодавством надавати фінансові послуги, укладено 8966 договорів фінансового лізингу на суму 7438,4 млн. грн. Фінансові компанії протягом 2014 р. збільшили вартість укладених договорів фінансового лізингу в 15,6 рази (на 240,9 млн. грн.). При такому значному зростанні питома вага їх в загальній вартості лізингових угод становить 3,5% (в 2013 р. – 0,05%). Структура змінилась і за рахунок збільшення обсягів лізингових угод, що були

надані фінансовими компаніями, і за рахунок значного скорочення вартості угод, укладених за цей період лізинговими компаніями (на 78,5%).

За підсумками 2014 р. спостерігається зменшення кількості договорів фінансового лізингу на 19,1% (на 2117 одиниць) порівняно з відповідним періодом попереднього року. При цьому вартість договорів фінансового лізингу зменшилась на 77,7% (на 24531,2 млн. грн.).

Найбільшими споживачами лізингових послуг в 2014 р. були: транспортна галузь, вартість договорів в якій становила 36642,1 млн. грн., зменшилась у порівнянні з 2013 р. на 23,9% (11516,5 млн. грн.) та сільське господарство, вартість договорів в якій становила 11233,1 млн. грн., збільшившись у порівнянні з 2013 р. на 19,3% (1816,8 млн. грн.). Питома вага вартості лізингових угод в цих галузях, відповідно, становила в 2013 р. 71,7% та 14%, а в 2014 р. – 62,2% та 19,2%. Отже, в 2014 р. спостерігаються поживлення і активізація лізингових відносин саме в галузі сільського господарства. Наступними за обсягами є будівництво, сфера послуг, харчова промисловість, добувна промисловість, але їх питома вага в загальній сумі вартості договорів не перевищує 3%.

Вартість укладених договорів фінансового лізингу юридичними особами – лізингодавцями в I кварталі 2015 р. – 1044,7 млн. грн. Фінансові компанії в цьому періоді не укладали договорів фінансового лізингу.

Таблиця 1

Динаміка основних показників діяльності лізингодавців за 2012-2014 рр.*

Показник	2012	2013	2014	Темпи приросту, %		
				2013 до 2012	2014 до 2013	2014 до 2012
Кількість зареєстрованих установ	243	254	267	4,5	5,1	9,9
Вартість діючих договорів фінансового лізингу (млн. грн.)	41 528,8	67 099,5	58 304,1	61,6	-13,1	40,4
Кількість діючих договорів фінансового лізингу (од.)	22 010	25 052	27 348	13,8	9,2	24,2
Вартість договорів фінансового лізингу, укладених за звітний період (млн. грн.)	14 708,8	31 536,6	7181	114,4	-78,5	-51,2
Кількість договорів фінансового лізингу, укладених за звітний період (од.)	10 826	11 051	8940	2,1	-19,1	-17,4
Кількість фінансових компаній, що надають послуги фінансового лізингу	115	157	187	36,5	19,1	62,6
Кількість укладених договорів фінансового лізингу фінансовими компаніями (од.)	6	32	26	433,3	-18,75	333,3
Вартість укладених договорів фінансового лізингу фінансовими компаніями (млн. грн.)	1,7	16,5	257,4	870,6	1460	15041

*Складено автором на основі даних [10]

Таблиця 2

Рейтинг лізингових компаній України відносно розміру лізингового портфелю, млн. грн.*

Назва компанії	2012	2013	3 кв. 2014	Темп приросту, %	
				2014 до 2013	2014 до 2012
Райффайзен Лізинг Аваль	2004,8	2176,5	2988,1	37,3	49,1
ОТП Лізинг	1156,1	1992,1	2971,3	49,2	157
ВТБ Лізинг Україна	3505,0	2342,7	2511,1	7,2	-28,4
Український лізинговий фонд	776,4	1801,2	1993,5	10,7	156,8
УніКредит Лізинг	1415,1	1139,1	1066,4	-6,4	-24,6
ІНГ Лізинг Україна	1336,7	719,1	-	-	-
Порше Лізинг Україна	546,4	691,6	970,4	40,3	77,6
ALD Automotive/Перша лізингова компанія	466,3	598,9	914,4	52,7	96,1
Сканія Кредіт Україна	350,0	389,0	497,0	27,8	42
Ілта	255,5	289,4	390,5	34,9	52,8
AVIS Україна	207,0	230,8	327,3	41,8	58,1
VAB Лізинг	307,5	287,2	243,5	-15,2	-20,8

*Складено автором на основі даних [11]

Серед лізингових компаній, що працювали на українському ринку лізингу, можна виділити ТОП-12 компаній, які активно функціонували на ринку і залишалися лідерами декілька років підряд, займаючи те чи інше місце. Рейтинг лізингодавців за 2014 р., який проводить Асоціація «Українське об'єднання лізингодавців» [11], очолив «Райффайзен Лізинг Аваль» з портфелем 2988,1 млн. грн., на другому місці – компанія «ОТП Лізинг», яка значно зміцнила позиції, збільшивши протягом 2014 р. свій лізинговий портфель з 1992,1 млн. грн. до 2971,3 млн. грн., на третьому – компанія «ВТБ Лізинг Україна» з портфелем у 2511,1 млн. грн., спустившись з першого місця, яке займала в 2012 та 2013 рр. (табл. 2).

За період, що аналізується, від'ємний темп приросту показали чотири компанії. Інші ж, навпаки, продемонстрували значне зростання лізингового портфеля: так, наприклад, темпи приросту для «Райффайзен Лізинг Аваль» склали 37,3% в 2014 р. та 49,1% за період 2012–2014 рр. В 2,6 рази збільшились лізингові портфелі «ОТП Лізинг» та Українського лізингового фонду.

Протягом 2012–2013 рр. нових договорів не укладали «ВТБ Лізинг Україна», «ІНГ Лізинг Україна». А «Євро Лізинг» та «ІНГ Лізинг Україна» розпродавали свої активи конкурентам протягом 2013 р. Найбільше в 2013 р. скоротився портфель лідера ринку – дочірньої компанії російського «ВТБ Лізинг». Компанія втратила 33% своєї вартості, і на початок 2014 р. обсяг портфеля становив 2342,7 млн. грн., тоді як на початку 2013 р. – 3505 млн. грн. Істотно скоротили свій портфель ще дві лізингові компанії, що належать банківським структурам. «УніКредит Лізинг» – дочірня компанія італійської групи UniCredit – за 2013 р. зменшила свої активи на 276 млн. грн. (або на 19,5%) – до 1139,1 млн. грн., зменшення продовжилось і в 2014 р., скоротившись протягом трьох кварталів ще на 72,7 млн. грн. (або на 6,4%). «VAB Лізинг», що входить до групи VAB, в 2013 р. скоротила портфель на 20,3 млн. грн.

(або на 6,6%), протягом січня-вересня 2014 р. – на 43,7 млн. грн. (або на 15,2%).

2013 р. позначився не тільки згортанням діяльності відомих компаній, а й істотною перестановкою сил серед великих діючих гравців ринку лізингу: в 2013 р. п'ята у рейтингу лізингових компаній «ОТП Лізинг» придбала клієнтський портфель компанії ING Lease на загальну суму 500 млн. грн. Це стало найбільшою угодою з купівлі портфеля за історію українського лізингового ринку. Крім цього, компанія придбала частину портфеля «Євро Лізинг» на суму 22,4 млн. грн., що дозволило компанії впевнено закріпитись на другому місці в рейтингу, з незначним відставанням від лідера.

Висновки і пропозиції. Україна має досить високий потенціал для розвитку лізингу. Позитивним буде вихід на ринок суто українських компаній, що братимуть менший авансовий платіж та забезпечення; прийматимуть рішення по кредитуванню швидше, орієнтуючись більше на грошовий потік, ніж на кредитну історію; запроваджуватимуть простішу процедуру заявки та оформлення лізингових угод. Завдяки приходу на ринок таких нових компаній конкуренція буде зростати, що зробить лізинг більш доступним для середнього і малого бізнесу.

Основні проблеми, які виникають в процесі реалізації лізингових відносин: брак стартового капіталу у лізингових компаній; недостатня фінансова стійкість лізингодавців; слабкий розвиток інфраструктури ринку лізингових компаній; нестабільна економічна ситуація в країні; відсутність стимулів та необізнаність суб'єктів господарювання у застосуванні лізингу; слабка державна підтримка, відсутність податкових пільг, у тому числі для компаній, готових надати довгострокове кредитування; нестача кваліфікованих фахівців з питань лізингу на рівні учасників лізингових відносин.

Вирішення визначених проблем в майбутньому сприятиме розвитку і успішному функціонуванню лізингових компаній та лізингодавців.

Список літератури:

1. Закон України «Про лізинг» від 16.12.1997 р. № 723/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1998 р. – № 16. – С. 68.
2. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про лізинг» від 11.12.2003 р. № 1381-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1381-15>.
3. Закон України «Про фінансовий лізинг» від 16.12.1997 р. № 723/97-ВР в редакції від 16.01.2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/723/97-%D0%B2%D1%80>.
4. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 20.03.1991 р. № 872-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T087200.html.
5. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.1994 р. № 334/94-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/334/94-%D0%B2%D1%80>.
6. Васильчишин О. Лізинг в Україні: минуле і перспективи / О. Васильчишин, О. Тулай // Світ фінансів. – 2006. – Вип. 3 (8), – С. 128–141.
7. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку реєстрації договорів лізингу» від 16.06.1998 р. № 913 // Офіційний вісник України. – 1998. – № 24. – С. 888. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://debetkredit.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP980913.html.
8. Конвенція про міждержавний лізинг від 25.11.1998 р. № 179 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/997_179.
9. Решетнікова А.А. Лізинг як фактор структурних зрушень у трансформаційній економіці України / А.А. Решетнікова // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. Серія «Економіка». – 2003. – № 66. – С. 35–36.
10. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nfr.gov.ua>.
11. Офіційний сайт Асоціації «Українське об'єднання лізингодавців» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uul.com.ua/stat/>.
12. Експрес-результати дослідження ринку лізингу України. 2008 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://refdb.ru/look/1735047.html>.

Дудчик О. Ю.

Днепропетровская государственная финансовая академия

РАЗВИТИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ И ЛИЗИНГОДАТЕЛЕЙ В УКРАИНЕ

Резюме

Рассмотрены особенности поэтапного развития и функционирования лизинговых компаний и лизингодателей в Украине за время независимости. Установлены причины, которые положительно или отрицательно влияли на деятельность этих организаций в определенный период времени. Обоснованы проблемы, требующие решения для стимулирования эффективной деятельности современных лизинговых компаний.

Ключевые слова: лизинг, рынок лизинговых услуг, лизинговые отношения, лизинговые компании, лизингодатели.

Dudchik O. Y.

Dnipropetrovsk State Financial Academy

DEVELOPMENT AND FUNCTIONING OF LEASING COMPANIES AND LESSORS IN UKRAINE

Summary

The article describes the features and operation of the phased development of the leasing companies in Ukraine during the period of independence. Established the causes that positively or negatively affects the activities of these organizations in a certain period of time. Have been grounded the problems that require immediate solutions to promote the effective activity of modern leasing companies.

Keywords: leasing, leasing market, leasing relationships, leasing companies, lessors.

УДК 336.764

Д'яченко А. В.

Національний університет державної податкової служби України

КРЕДИТУВАННЯ БУДІВНИЦТВА ЯК ОСОБЛИВИЙ ВИД КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Проаналізовано теоретичні засади розвитку банківського кредитування житлового будівництва. Вивчено принципи, функції, загальні та особливі ризики надання кредитів на проекти житлового будівництва. На цих засадах визначено особливості банківського кредитування будівництва.

Ключові слова: кредитування, банки, житлове будівництво, принципи кредиту, ризики кредитування.

Постановка проблеми. У сучасній економіці кредит посідає одне з найважливіших місць у системі фінансових відносин. У країнах, де фондовий ринок недостатньо розвинений (сюди належить Україна), банки є основними фінансовими посередниками, що покликані забезпечувати фінансування різних видів економічної діяльності. Особливості житлового будівництва як інвестиційної діяльності визначають і специфічні риси банківського кредитування, що вимагає його теоретичного дослідження як особливого виду кредитної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні питання активізації кредитування в Україні, зокрема й житлового будівництва, є предметом досліджень багатьох вітчизняних вчених і практиків. Окремі теоретичні і практичні засади розвитку кредитування описано у працях В.Д. Базилевича, В.Ю. Божанова [1], Т.О. Євтуха, В.І. Кравченко [3], А. Назаренко [4], Т.В. Майорової, К.В. Паливоди [3], О.С. Іванілова [2], Д.О. Фаріон [5] та інших. Однак спірним залишається питання вибору важелів щодо стимулювання кредитування, що відповідають його особливостям.

Грунтовне дослідження взаємодії банківського і реального секторів економіки, проведене О.В. Дзюблюком і О.Л. Малаховою [6], дозволило науковцями сформулювати такі положення щодо ролі банків у сфері кредитування житлового будівництва:

1) банки як специфічні фінансові посередники займають значну частку грошового ринку та здійснюють перерозподіл позичкових капіталів;

2) банки беруть активну участь у формуванні пропозиції грошей і можуть суттєво впливати на ринкову кон'юнктуру та економічне зростання загалом;

3) банки надають економічним суб'єктам широкий спектр послуг, що в цілому впливає на рівень ефективності та продуктивності праці у суспільстві.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що теоретико-методологічні засади розвитку і функціонування банківського кредиту добре розвинені у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі, специфіка банківського кредитування житлового будівництва, на відміну від іпотечного кредитування, досліджена недостатньо ґрунтовно.

Метою статті полягає у визначенні особливостей кредитування житлового будівництва та його ролі у розвитку економіки країни.

Виклад основного матеріалу. Необхідність використання кредиту в житловому будівництві обумовлена наявністю традиційної суперечності між потребою забудовників (девелоперів) у певному обсязі фінансових коштів на початку будівництва та неможливістю її задовольнити за рахунок власних ресурсів до завершення будівництва та реалізації споруджуваного об'єкту. Вирішення цієї суперечності за рахунок кредиту забезпечує «вбудованість» кредитних відносин у процес

житлового будівництва та дозволяє компенсувати нерівномірність руху вартості на різних стадіях будівельного процесу, а саме під час кругообігу виробничих фондів будівельних підприємств. Саме поєднання власного капіталу з позичковим у процесі житлового будівництва дозволяє успішно його завершити, реалізувати збудований об'єкт і погасити кредит.

Особливі риси банківського кредитування житлового будівництва обумовлені специфікою останнього, а саме:

- пов'язаністю з земельною ділянкою;
- неоднорідністю об'єктів будівництва за розміром, якістю, місцем розташування тощо;
- належністю до категорії товарів довготривалого користування, зміна яких лежить в основі циклів Кондратьєва (50-60 років);
- високою вартістю об'єктів ЖБ, що вимагає використання заощаджень для їх придбання;
- високими витратами, пов'язаними зі зміною житла;
- сукупністю інвестиційних проектів, що надає його банківському кредитуванню ознак проектності [1; 7].

Кредитування будівництва в цілому (як житла, так і комерційних об'єктів) – це особливий вид кредитної діяльності. У найзагальнішому вигляді під кредитуванням житлового будівництва як особливого виду кредитної діяльності слід розуміти надання кредитними організаціями-забудовниками (девелоперами), якими можуть бути юридичні або фізичні особи, цільових кредитів на здійснення підготовчих, будівельно-монтажних і пуско-налагоджувальних робіт, які пов'язані з будівництвом нових об'єктів житлової та комерційної нерухомості або завершенням будівництва (реконструкцією) вже наявних об'єктів нерухомості [7, с. 9-10].

Матеріальним носієм кредитних відносин є фінансові ресурси, що створюють основу для підтримки безперервності кругообігу виробничих фондів і у такий спосіб прискорюють процес житлового будівництва.

Об'єктом кредитування житлового будівництва є створення житлових одиниць (квартир або будинків), які після завершення будівництва стають предметами купівлі і продажу та забезпеченням іпотечних житлових кредитів. Отже, кредити на житлове будівництво є різновидом кредитів на нерухомість. Їх особливості пов'язані зі складом суб'єктів такого процесу, об'єктом застави та забезпечення, терміном надання, особливостями кредитного процесу та управління ним.

Під час кредитування житлового будівництва взаємодіють такі суб'єкти [7, с. 11]:

- девелопери (забудовники) – позичальники, які залучають кредити через нестачу власних коштів (винятком є кредитування індивідуального житлового будівництва, коли приватна особа отримує кредит на будівництво житлового будинку);
- інвестори, які вкладають свої кошти як учасники проекту ЖБ;
- кредитори, які зацікавлені в надійному і прибутковому розміщенні коштів на поворотній і платній основі.

Кредитори на ринку будівельних проектів, як правило, представлені банками. Проте кількість банків, що займаються виключно кредитуванням житлового будівництва (на відміну від іпотечного житлового кредитування), невелика, що пов'язано з високими ризиками кредитування, а отже, – необхідністю диверсифікації кредитної діяльності та труднощами управління ризиками.

Позичальниками кредитів на житлове будівництво, на відміну від іпотечних житлових кредитів, є не громадяни, а юридичні особи-забудовники, чия професійна діяльність пов'язана з житловим будівництвом. Відповідно кредитні відносини формуються таким чином: кредит видається забудовнику або фізичній особі, яка володіє земельною ділянкою та організовує процес будівництва, залучаючи будівельні організації, а потім реалізує житло шляхом його продажу або здачі в оренду, після чого кредит на житлове будівництво погашається.

Відтак особливостями кредитів на житлове будівництво слід вважати джерела їх погашення. Це виходить від продажу побудованих об'єктів (квартир); або від здачі їх в оренду (поки що в Україні останнє джерело не отримало достатнього поширення); або рефінансування, тобто повернення за рахунок іншого кредиту, наприклад стабілізаційного від НБУ, що дозволяє уникнути погашення кредиту як за рахунок власних коштів, так і за рахунок стягнення і продажу заставленого майна¹. Як правило, забудовники-позичальники намагаються погасити кредит за рахунок реалізації збудованого об'єкта.

Процес кредитування житлового будівництва має позитивний економічний ефект для всіх учасників: банки отримують проценти за кредитами і забезпечують прибуток власникам тимчасово вільних коштів, забудовники отримують прибуток від прискорення процесу житлового будівництва. Цей багатосторонній позитивний ефект пов'язаний з функціями кредиту, що реалізуються у процесі кредитування ЖБ із певними особливостями. Насамперед дається взнаки антиципаційна властивість кредиту (здатність передбачати майбутні доходи), що забезпечує здійснення капітальних вкладень ще до того, як суб'єкт господарювання (у контексті нашого дослідження – забудовник – АД.) отримає прибуток і нагромадить амортизаційні відрахування, достатні для компенсування витрачених коштів [3; 7].

Емісійна функція кредиту реалізується через збільшення доходу забудовника та інвестора внаслідок забезпечення безперервності та ефективності процесу житлового будівництва. Додатковою обставиною, що збільшує дохід інвестора, є зростання вартості житла, якщо порівняти його на стадії «котловану» та після здачі об'єкта в експлуатацію.

Розподільча функція пов'язана з перерозподілом доданої вартості між забудовником та банком у процесі кредитування житлового будівництва.

Контролююча функція кредиту обумовлена високою ризикованістю кредитування житлового будівництва, що вимагає від банку не лише ретельної перевірки техніко-економічного обґрунтування проекту, оцінки кредитоспроможності і платоспроможності суб'єктів, а й досить жорсткого контролю за використанням коштів у процесі реалізації житлового будівництва. Таким чином реалізується контролююча і стимулююча функція кредиту, коли позичальник прагне підвищити продуктивність праці, щоб розрахуватися за кредитом.

Функції і роль кредиту у розвитку житлового будівництва тісно взаємопов'язані. Якщо функція є проявом сутності, вираженням суспільного призначення кредиту, то через його роль розкриваються результати кредитування. Роль кредиту у житловому будівництві полягає у прискоренні та підтриманні безперервності цього процесу, підвищенні ефективності та продуктивності праці, що забезпечує зростання доходів у суспільстві. Ефективність реалізації функцій та ролі кредиту залежить від вибору його форм, що найкраще задовольняють потреби позичальників. В основі вибору форм та методів кредитування житлового будівництва лежать принципи кредиту, а саме:

¹ На разі на кредитоспроможність позичальника впливає процедура стягнення заставленого майна (передусім земельної ділянки та споруджуваного об'єкта).

зворотність і терміновість, забезпеченість, диференційованість, платність. Розглянемо більш докладно особливості застосування принципів кредиту в житловому будівництві.

Велике значення в кредитуванні житлового будівництва має дотримання принципу забезпеченості, що вимагає наявності у позичальників юридично оформлених зобов'язань, які гарантують своєчасне повернення кредиту. Як правило, кредити на будівництво видаються під часткове забезпечення і заставу нерухомості (земельних ділянок, на яких ведеться будівництво, новостворені на цих земельних ділянках об'єкти нерухомості (іпотека), будівельні матеріали, права за відповідними інвестиційними договорами, договорами підряду і постачання будматеріалів, а також будь-які інші види забезпечення, що допускаються законодавством). Крім того, мова може йти про заставне зобов'язання, договір гарантії, договір страхування на випадок непогашення кредитів, договір поруки. Крім юридично оформлених зобов'язань, що свідчать, наприклад, про правильність оформлення земельної ділянки, банки можуть вимагати від позичальників й інші документи, що не мають правової основи, найбільш важливими з них є техніко-економічне обґрунтування проекту житлового будівництва. Тому формально цей вид кредиту забезпечений іпотекою і може вважатися різновидом іпотечного кредиту². Проте в кредитуванні житлового будівництва застосовуються й інші види забезпечення, тому на практиці і в літературі цей вид кредитування відокремлюється від іпотечного кредитування.

Принцип диференційованості у кредитуванні житлового будівництва пов'язаний із принципом терміновості, тобто кредит на житлове будівництво у певній формі надається тим позичальникам, які можуть його своєчасно повернути. Цей принцип кредитування починає застосовуватися ще на стадії кредитного планування до укладання кредитного договору, коли банк вивчає техніко-економічне обґрунтування проекту, оцінює кредитоспроможність потенційних позичальників і якість забезпечення позики, а також необхідний період кредитування. Диференціація форм кредиту як правило, здійснюється тільки на основі показників кредитоспроможності [6].

Пов'язаний з принципом диференційованості і принцип платності кредиту, цей зв'язок проявляється у формі встановлення різних значень процентних ставок залежно від техніко-економічних характеристик проекту житлового будівництва, що й визначає умови і прибутковість кредитування. Отже, дотримання принципу платності забезпечує формування пропорцій розвитку національної економіки і збалансованість товарно-грошового обороту в економіці країни.

² Кредитування громадян для придбання готового житла під заставу (іпотеку).

³ Іноді кредит на будівництво та іпотечний житловий кредити можуть бути об'єднані в один кредит. Така практика використовується, коли метою надання кредиту є будівництво одноосібного індивідуального будинку, а позичальником – громадянин або кілька громадян-співпозичальників, які будують житло для себе. У цьому випадку кредит на будівництво та іпотечний кредит на придбання житла об'єднуються в один, і їх погашення відбувається протягом періоду (10-15 і більше років, аналогічно до термінів іпотечних житлових кредитів). Оскільки ризики такого виду кредитування високі (хоча й нижчі, ніж у кредитів на будівництво багатоквартирних житлових будинків), процентні ставки на них вищі, ніж на період будівництва, також перевищують звичайний термін, характерний для стандартних іпотечних житлових кредитів на придбання житла.

⁴ У міжнародній практиці прийнята така послідовність етапів (стадій) створення об'єкта нерухомості: а) розробка проекту будівництва; б) отримання прав на земельну ділянку для будівництва; в) власне будівництво; г) стабілізаційний період.

Термін кредитів на житлове будівництво визначається тривалістю будівельного циклу, проте зазвичай не перевищує трьох років. Винятком є індивідуальне житлове будівництво, коли кредит може бути трансформований у стандартний іпотечний кредит з тривалим терміном погашення³. Це надає підстав визначити кредити на житлове будівництво середньостроковими. Адже кредит на житлове будівництво видається на одній з перших стадій інвестиційно-будівельного циклу створення об'єкта нерухомості⁴: якщо розробка проекту та придбання земельної ділянки здійснюється за власні та залучені кошти забудовника та інвестора, то етап будівництва (будівельні та монтажні роботи) фінансується в більшості випадків вже за рахунок кредитування. Найбільш критичною з погляду ймовірності виникнення проблем з поверненням кредиту є третя чверть кредитного періоду (як правило, 3-6 місяців), коли основна частина кредитних коштів вже освоєна, а продажу та прибутків ще немає [5]. У цей період для забудовника-позичальника може виникнути дефіцит ліквідності і будь-яке невірне рішення може виявитися критичним.

Як бачимо, процес кредитування житлового будівництва характеризується наявністю спеціальних процедур, обумовлених специфікою будівельного процесу. З цих причин серед кредиторів існує високий ступінь спеціалізації, адже кредитування певного виду економічної діяльності вимагає особливих знань і навичок управління ризиками.

У сучасній міжнародній практиці надання кредитів на житлове будівництво використовуються чотири основних елементи, що дають можливість оцінити доцільність кредитування:

- 1) техніко-економічне обґрунтування (ТЕО) проекту;
- 2) кошторис витрат і план-схема потоків грошових ресурсів протягом усього періоду реалізації проекту (бізнес-план);
- 3) експертна оцінка поточної та майбутньої ринкової вартості такого об'єкта нерухомості від незалежного професійного оцінювача;
- 4) власний аналіз банком ринку з метою перевірки можливості продажу нерухомості за тією ціною і в ті терміни, які забезпечують кредитоспроможність позичальника [1; 3].

По суті, останній (четвертий) пункт аналізу зводиться до перевірки вихідних припущень, кількісних даних та кінцевих результатів, що містяться в попередніх трьох пунктах, якщо вони виконані у повному обсязі. Для цього працівники банку мають володіти необхідною інформацією та відповідним рівнем кваліфікації. Досить часто в ТЕО проекту та бізнес-плані висвітлено переважно технічні характеристики проекту, а окремі економічні позиції, пов'язані з ринком житла, випущені. Це утруднює оцінку швидкості продажу об'єкту, що важливо (а в окремих випадках критично) для підтримки платоспроможності позичальника. Тобто досить часто власний аналіз банку виходить за межі перевірки даних, що містяться в кредитній заявці, і спрямовується на аналіз ринку житла.

Висока ризикованість кредитування житлового будівництва передбачає, то для ефективної оцінки ризиків банку необхідно самому (через власних співробітників або спеціально залучених експертів) оцінити техніко-економічне обґрунтування проекту житлового будівництва, а в окремих випадках – взяти участь у його підготовці та реалізації. Залучення експертів, які мають досвід у сфері житлового будівництва, дозволить банкам ефективніше оцінити параметри проекту, а отже, правильно: 1) визначити процентні ставки; 2) вибрати форми та методи кредиту; 3) забезпечити належний рівень

якості та вартості застави; 4) оцінити вартість забезпечення; 5) визначити суму кредиту.

Саме порівняльний аналіз попиту і пропозиції на різних сегментах ринку житла⁵ дозволить банку визначити, чи сприятиме проект житлового будівництва, на кредитування якого надійшла заявка, задоволенню потреб ринку у житлі певної якості або створить його надлишок на ринку. Це дозволить оцінити швидкість продажу житла, а відтак – швидкість повернення кредиту. Отже, аналіз ринку житла банком є невід’ємним елементом аналізу кредитоспроможності позичальника-забудовника у процесі кредитування житлового будівництва.

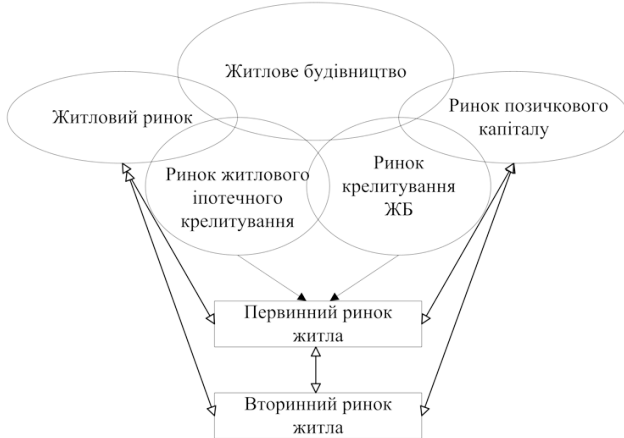


Рис. 1. Взаємозв'язок житлового будівництва, ринків житла і позичкового капіталу

Джерело: складено автором

Після кризи 2008 р. банки особливо ретельно підходять до оцінки здатності позичальника ефективно використати отриманий в банку кредит та своєчасно і в повному обсязі погасити його. Відтак аналіз передусім підлягають фактори, що можуть стати на заваді вчасному поверненню кредиту. Мова йде про оцінку специфічних ризиків житлового будівництва, що мають бути враховані банком при прийнятті рішення щодо надання кредиту.

Загалом управління ризиками є важливою складовою процесу кредитування. А зважаючи на специфічність житлового будівництва, оцінка та мінімізація ризиків мають вагомe значення. Метою управління ризиком є захист банку від негативних наслідків, непередбачених подій або несприятливих обставин. Традиційно процес управління ризиками охоплює такі етапи [6; 7]:

- визначення ризику;
- оцінка ризику – визначення ймовірності виникнення та розміру фінансових втрат внаслідок прояву небезпеки; визначення необхідності страхування ризиків; визначення джерел коштів, необхідних для ліквідації та мінімізації збитків;
- контроль і моніторинг ризиків та їх проявів;
- фінансування заходів запобігання ризикам або їх негативним наслідкам.

Основою управління ризиками є їх правильна оцінка, що полягає у визначенні ймовірності прояву ризику та розміру фінансових втрат, які він може спричинити. Контроль ризику охоплює заходи, спрямовані на зниження ймовірності прояву ризику, його недопущення або мінімізацію негативних наслідків. За результатами проведеної оцінки ризику банку-кредитор виділяє ризик, рівень якого є неприпустимо високим за критеріями його кредитної політики, і розробляє заходи щодо його мінімізації, або відмовляє у наданні кредиту. Найпоширенішими методами

управління ризиками є формування резервів для покриття збитків від ризиків, страхування, або закладання премії за ризик у підвищену процентну ставку [7]. Відтак високі ризики збільшують вартість кредитування ЖБ через наявність прямих (страхові премії і резерви) і непрямих витрат (витрати на діяльність фахівців з управління ризиками).

Усі ризики кредитування житлового будівництва можна розділити на чотири блоки (рис. 2): ризики кредитування будівництва; ринкові ризики; ризики зовнішніх факторів; будівельні ризики.

Кредитний ризик, ризик ліквідності та ризик процентної ставки – властиві будь-якому виду кредитування. Тому методи контролю та управління ними при кредитуванні будівництва ідентичні стандартним процедурам управління ризиками. У житловому будівництві, наприклад, ризик ліквідності може проявитися через неспроможність забудовника своєчасно виконати свої зобов'язання перед постачальниками будівельних матеріалів та підрядниками, зокрема через затримку/ненадходження коштів з інших джерел. Ризик процентної ставки існує насамперед в ситуації, коли забудовник бере кредит з плаваючою процентною ставкою, що потенційно містить загрозу її підвищення.

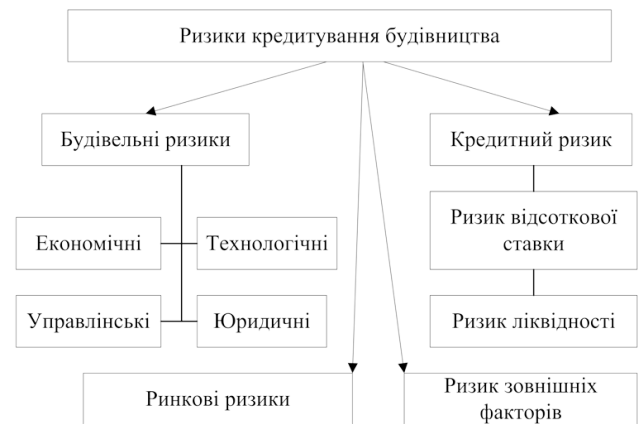


Рис. 2. Ризики кредитування будівництва

Джерело: [7]

Ринкові ризики кредитування житлового будівництва – це ризики, пов'язані з якістю маркетингових досліджень на етапі підготовки проектів. Тому прорахунки у прогностичній оцінці попиту можуть призвести до ситуації, коли збудований об'єкт буде неможливо реалізувати за запланованими цінами. Внаслідок цього подовжиться термін окупності проекту та виникнуть труднощі з погашенням кредиту.

При аналізі ринкових ризиків, крім прогнозу попиту, необхідно також оцінити вірогідність появи конкуруючих проектів житлового будівництва, що мають переваги за певними параметрами. За їх активної реклами частина потенційних покупців об'єкта житлового будівництва можуть відкласти покупку до моменту реалізації того проекту, який видається їм більш вигідним, або взагалі придбають квартиру у конкурентів. Як бачимо, знити ринкові ризики при кредитуванні проектів житлового будівництва може якісний маркетинговий аналіз поточного і майбутніх коливань попиту і пропозиції.

До зовнішніх ризиків, крім форс-мажорних обставин, можна зарахувати, наприклад, погіршення стану будівельного майданчика (просідання ґрунту); законодавчі зміни, що впливають на умови ведення бізнесу, зокрема ЖБ; банкрутство партнерів. Способом управління зовнішніми ризиками є ретельна перевірка всіх моментів, пов'язаних з підготовкою проекту ЖБ. Зокрема для зниження ризиків, пов'язаних з можливістю погіршення стану

⁵ Таке зіставлення матиме сенс тільки в тому випадку, якщо аналіз попиту і пропозиції проводиться з виділенням одних і тих однорідних груп.

будівельного майданчика, необхідно провести інженерні роботи та зробити відповідні розрахунки.

Якщо вищезазначені види ризиків у тій чи іншій мірі властиві будь-якому проектному фінансуванню, то кредитуванню житлового будівництва притаманні особливі будівельні ризики.

Ці ризики можна поділити на чотири групи: юридичні, економічні; управлінські; технологічні (рис. 2). У процесі реалізації проекту житлового будівництва бере участь велика кількість організацій: девелоперські компанії, які ініціюють реалізацію проекту; підрядні будівельні організації, державні і муніципальні установи і організації, що здійснюють експертизу і видають різного роду дозволи та погодження; покупці або орендарі побудованих квартир. Чимало учасників будівельного процесу означає вірогідність неспівпадіння інтересів або юридичні ризики, для мінімізації яких необхідною є якісна підготовка нормативно-правової та юридичної складової проекту житлового будівництва. До юридичних ризиків зараховують конфлікт прав щодо предмета застави; порушення договірних зобов'язань та зобов'язань перед муніципалітетом; дотримання погоджувальних процедур та вимог щодо охорони навколишнього середовища. Для того щоб оцінити і мінімізувати юридичні ризики банк в особі його юридичного управління при аналізі заявки на кредитування повинен ретельно перевірити отриманий пакет документів і договорів з підрядними організаціями, а також усю нормативно-дозвільну документацію щодо проекту житлового будівництва.

До будівельних економічних ризиків можна зарахувати ті, що пов'язані з низькою якістю економічних розрахунків щодо проекту житлового будівництва, а саме: вірогідність заниження оцінки будівельних і проектних витрат; непередбачені витрати; нецільове використання коштів; недостатній обсяг резервування коштів для непередбачених видатків; нестачу у позичальника власних та/або залучених коштів для завершення проекту [5; 7]. Отже, основним елементом управління економічними ризиками є комплексний аналіз потоків грошових коштів за проектом, що передбачає також аналіз будівельних та інших витрат і надходжень; виваженості плану-графіка будівельно-монтажних робіт; структури схеми надання і погашення кредиту тощо. Відтак отримання кредиту на проект ЖБ залежить, по-перше, від правильності розрахунків позичальника, а по-друге, від якості аналізу банком грошових витрат і надходжень під час реалізації проекту і після його завершення.

Управлінські ризики продукують низький рівень менеджменту з боку банку та/або з боку організатора проекту – позичальника, що призводить до посилення ризиків ліквідності у позичальника; несанкціонованого і нецільового витрачання коштів; крадіжки або псування незастрахованих матеріалів. Для їх мінімізації, крім аналізу організаційної структури компанії-забудовника та кваліфікації її управлінців, банк, як правило, враховує досвід реалізації позичальником подібних проектів. Якщо їх реалізовували успішно, то це свідчить на користь достатнього рівня кваліфікації управлінського персоналу компанії.

Що стосується оцінки потенційних управлінських ризиків з боку банку, то їх важливим критерієм є якість організації взаємодії між його підрозділами. Крім того, велика кількість специфічних ризиків є ще одним аргументом на користь залучення до процесу підготовки кредитної справи спеціалізованих організацій або експертів, які мають досвід роботи в будівельній галузі: залучення кваліфікованих інженерів дозволить уникнути технічних проблем у будівництві або ліквідувати їх на ранніх стадіях.

І нарешті, специфічними ризиками кредитування житлового будівництва є так звані «технологічні ризики», які продукуються низькою якістю проектних розробок; низькою якістю використовуваних матеріалів і технологій; низькою кваліфікацією підрядників або навіть їх банкрутством; відсутністю у підрядників необхідних матеріалів. Методи управління технологічними ризиками знов-таки лежать у площині науково-обґрунтованого аналізу технічних аспектів проекту ЖБ із залученням фахівців та експертів. Також для мінімізації ризиків, пов'язаних, наприклад, з банкрутством підрядників або відсутністю у них необхідних матеріалів, доцільно зібрати інформацію про інших постачальників (підготувати так званий «запасний» варіант).

Ризики кредитування житлового будівництва накладають певні вимоги на процес управління ним. Тому прийнятий у міжнародній практиці стандартний порядок кредитування житлового будівництва полягає в поетапному виділенні коштів відповідно до фактично виконаних робіт. При цьому можливі два варіанти надання кредитних коштів: в одному випадку авансуються витрати на закупівлю обладнання, матеріалів і будівельних робіт, в другому – компенсуються витрачені власні кошти позичальника [3; 7]. Досить поширеним є другий підхід, коли кредит видається не для авансування робіт, а для компенсації витрат забудовника. Проте у багатьох випадках (придбання дорогого обладнання або механізмів, наприклад ліфтів) можуть бути прокредитовані авансовані закупівлі будівельних матеріалів та устаткування.

Послідовність процесу кредитування проектів житлового будівництва є такою:

- 1) спочатку власні кошти фірми забудовника (девелопера) і залучені (інвестиційні) кошти (зазвичай не менше 30%) витрачаються на придбання земельної ділянки та розробку проектної документації;
- 2) виділяються оборотні кошти фірми забудовника (девелопера) для фінансування чергового етапу будівельних робіт, зокрема на купівлю частини будівельних матеріалів/обладнання;
- 3) банк-кредитор (самостійно або за допомогою залучених експертів/аудиторів) перевіряє цільове використання коштів фірми (наявність придбаних матеріалів/обладнання та результати виконаних робіт);
- 4) банк-кредитор перераховує відповідний транш кредитних коштів, відшкодовуючи оборотні кошти позичальника;

5) за рахунок відшкодованих оборотних коштів забудовник-позичальник фінансує наступний будівельний етап і так далі до завершення будівництва.

Порядок погашення будівельного кредиту є ще однією його особливістю. Незважаючи на те, що розмір банківського кредиту становить зазвичай 50-80% сумарних витрат за проектом житлового будівництва, і на долю банку мало б припадати 50-80% від суми продажу готового об'єкта, банки наполягають на прискореному графіку погашення кредиту. Схема погашення полягає в тому, що залежно від конкретних домовленостей щодо погашення кредиту на початковій стадії реалізації збудованого об'єкта до 100% виручки від продажу або оренди зведених площ може направлятися на погашення кредиту. Це дозволяє погасити заборгованість по кредиту ще до повної реалізації об'єкта. Решта надходжень від продажу або оренди нерухомості залишаються у розпорядженні будівельника та інших інвесторів.

У такий спосіб прибуток від реалізації проекту житлового будівництва для забудовника буде в надходженнях, отриманих після виплати зобов'язань за кредитом, тому ризик неотримання усієї суми очікуваного прибутку перекладається

на позичальника. Таку кредитну політику проводять звичайні банки, чиї прибутки залежать від процентних платежів за максимально надійними і вчасно поверненими кредитами, тоді як отриманням прибутку від реалізації конкретних проектів займаються інвестиційні банки.

Висновки та пропозиції. До специфічних особливостей кредитування ЖБ можливо зарахувати такі:

- суб'єкти кредитного процесу – позичальниками є фірми-забудовники;
- механізми надання та управління кредитом близькі до проектного кредитування, проте мають низку відмінностей;
- необхідність аналізу додаткових техніко-технологічних характеристик проекту житлового будівництва;
- необхідність відповідного досвіду у кредитних установах (кредитор повинен знати тенденції на ринку нерухомості, розумітися на специфіці будівельного бізнесу);
- трудомісткість процесу кредитування (необхідне попереднє обстеження будівельних компаній для перевірки результатів їх минулої діяльності як доказів на користь їх здатності керувати процесом будівництва і реалізувати збудований об'єкт, контроль процесу ЖБ в частині дотримання термінів та якості будівництва, вчасності реалізації етапів будівництва);

– порядок погашення кредиту, що здійснюється за результатами завершення будівництва або на підставі оцінки будинку експертами банку, або представлення документації щодо здійснених витрат за визначений час;

– високі ризики, зокрема через недостатній професійний і фінансовий рівень будівельних компаній в Україні (обмежений власний капітал, відсутність фінансової прозорості).

Ці особливості значно сформовані тим, що у процесі кредитування житлового будівництва фінансові процеси тісно пов'язані з техніко-економічними та соціальними (рівнем доходів у суспільстві). Тому на поточному етапі розвитку України активізація банківського кредитування ЖБ залежить як від ситуації на ринку нерухомості та стану банківської системи, так і від реформування житлового будівництва та зростання рівня добробуту населення. Особливості банківського кредитування житлового будівництва визначають і його специфічну роль у розвитку економіки країни. Банківське кредитування житлового будівництва спрямоване на розширення інвестиційних можливостей середнього класу населення та забезпечує потужний ефект не лише щодо розширення ринку житла та вирішення соціальних проблем, а й потужний мультиплікативний ефект для суміжних галузей.

Список літератури:

1. Божанова В.Ю. Підвищення інвестиційної привабливості житлового будівництва: теорія, методологія, практика / В.Ю. Божанова. – К.: ДКС Центр, 2011. – 274 с.
2. Іванілов О.С. Проблеми підвищення інвестиційної привабливості житлового будівництва / О.С. Іванілов // Матеріали міжнародної конференції «Інноваційні моделі розвитку фінансової, економіко-виробничої сфер державності». – Х.: ХІБМ, 2011. – С. 20-25.
3. Кравченко В.І. Фінансування будівництва житла / В.І. Кравченко, К.В. Паливода. – К.: Києво-Могилянська академія, 2006. – Ч. 2: Новітні тенденції. – 132 с.
4. Назаренко А. Инвестиционная привлекательность и стоимость недвижимости [Электронный ресурс] / А. Назаренко // Commercial Real Estate. – 2006. – № 4. – Режим доступа: <http://www.kansas.ua/go/ru/article--ResourceID--25463--category--estimation--page.html>.
5. Фаріон Д.О. Фінансове забезпечення житлового будівництва в Україні [Електронний ресурс] / Д.О. Фаріон // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=396>.
6. Дзюблюк О.В. Банки і підприємства: кредитні аспекти взаємодії в умовах ринкової трансформації економіки: Монографія / О.В. Дзюблюк, О.Л. Малахова. – Тернопіль: Вектор, 2008. – 324 с.
7. Финансирование жилищного строительства / А.Б. Копейкин, Н.Н. Рогожина, А.А. Туманов, М.О. Якубов. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2007. – 168 с.

Дьяченко А. В.

Национальный университет государственной налоговой службы Украины

КРЕДИТОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА КАК ОСОБЫЙ ВИД КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Резюме

Проанализированы теоретические основы развития банковского кредитования жилищного строительства. Изучены принципы, функции, общие и особые риски предоставления кредитов на проекты жилищного строительства. На этой основе определены особенности банковского кредитования строительства.

Ключевые слова: кредитование, банки, жилищное строительство, принципы кредита, риски кредитования.

Dyachenko A. V.

National University of State Tax Service of Ukraine

CONSTRUCTION LOANS AS A SPECIAL KIND OF CREDIT

Summary

Theoretical foundations of bank lending housing were analyzed. The principles, functions, general and specific risks of loans to housing projects were studied. On this basis the peculiarities of bank lending to construction were detected.

Keywords: lending, banks, housing construction, principles of credit risk, lending.

УДК 336.71

Журавльова Т. О.

Назаркіна Л. І.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕНТНИМ РИЗИКОМ БАНКУ

Досліджено теоретичні питання управління процентним ризиком в банках. Розглядаються проблеми управління процентним ризиком, такі як: визначення його сутності, структури, класифікації, механізму оцінювання. Розроблено заходи щодо зниження або запобігання ризику.

Ключові слова: процентний ризик, диверсифікація активів та пасивів, ризик-менеджмент, хеджування, чистий дохід банку, дюрація.

Постановка проблеми. Одним із основних джерел ризику для будь-якого фінансового інструменту є ризик зміни ринкових процентних ставок, або процентний ризик – імовірність фінансових втрат у зв'язку зі зміною ставок процента на ринку протягом певного часу. Оскільки динаміку процентних ставок складно прогнозувати і їм властива мінливість, процентний ризик значно зростає і перетворюється на головне джерело банківського ризику взагалі. Таким чином, банківські установи повинні досить серйозно ставитися до проблеми оцінки процентного ризику.

Тому дослідження питань управління процентним ризиком набуває особливого значення, що зумовлює актуальність обраної теми та доцільність проведення досліджень у цьому напрямку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам управління процентним ризиком присвячені праці таких вітчизняних і закордонних авторів, як Дж. Синки, П. Роуз, А. Мертенс, І. Лукасевич, О. Лаврушин, Л. Примостка, А. Мороз, Т. Савченко, О. Пожар, Х. Ван Грюнінг, С. Прасолова й ін. Приділяючи велику увагу значимості цього питання, слід зазначити, що всі ці роботи сконцентровані на проблемах оцінки та управління процентними ризиками комерційних банків. Але питання стосовно комплексної та якісної оцінки процентного ризику недостатньо висвітлені в роботах вітчизняних вчених.

Метою роботи є розробка концепції оцінки процентного ризику, спрямована на вдосконалення процесу управління процентними ризиками банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. З ризиками у своїй діяльності зустрічаються усі господарюючі суб'єкти. Однак через специфіку своєї діяльності банки більше інших піддані ризику. При цьому, у їхній стабільній роботі зацікавлені всі суб'єкти економіки, оскільки банки акумулюють великі обсяги тимчасово вільних коштів і здійснюють їхнє розміщення у відповідність із потребами народного господарства, опосередковують розрахунки між господарюючими суб'єктами, є об'єктом вкладення вільних коштів населення, беруть участь у формуванні, розподілі й використанні бюджетних коштів і ін. Крім того, самі банки зацікавлені в стабільності своєї роботи: відхилення розвитку подій від запланованого може привести до значних короткострокових по загальних мірках, але дуже важких для банку змін у структурі його майна, що приведе до зменшення прибутку власників банку й зниженню доходів його працівників.

Банк, виконуючи свої основні функції фінансового інституту, що здійснює залучення й розміщення коштів на платній основі, оперує із грошми як з товаром, ціна якого постійно міняється. Банк постійно має переоцінювати залучені й розміщені кошти, виконувати нові залучення й розміщення за новими цінами й, оскільки процентні доходи й видатки становлять основну частку загально бан-

ківських доходів і видатків, негативні для банку зміни процентних ставок можуть вплинути на його діяльність. Ці складно прогнозовані зміни й становлять основу процентного ризику.

Тому нівелювання впливу несприятливих змін процентних ставок є найважливішою складовою фінансової стабільності банку, у чому зацікавлені як самі банки і їх акціонери, так і клієнти банку й держава в цілому. Тому все більшого значення набуває усвідомлення ролі ризику в діяльності банку й здатність ризик-менеджера адекватно й вчасно реагувати на ситуацію, приймати правильний рішення щодо ризику. Від того, наскільки правильно буде обраний той або інший інструмент, буде залежати, в остаточному підсумку, ефективність діяльності банку в цілому.

Сьогодні розглядається нова концепція банківського нагляду. У якості важливого «нового» аспекту розвитку інструментарію нагляду виділяється посилення уваги до питань вірогідності банківської інформації. Підвищується актуальність використання методів економіко-математичного моделювання з метою банківського нагляду.

Одним із невід'ємних елементів процесу існування банку на ринку виступає процентний ризик (ризик зміни ринкових процентних ставок), що являє собою наявний або потенційний ризик фінансових втрат, який виникає внаслідок несприятливих змін процентних ставок та значного зменшення процентної маржі [1, с. 448; 2; 3, с. 35].

У науковців немає єдиного погляду на групування ризику зміни процентної ставки. Але більшість дослідників, а також міжнародних та національних органів банківського регулювання погоджується, що основними формами процентного ризику є [4, с. 36-37]:

1) ризик зміни вартості ресурсів, який виникає через різницю в строках погашення (для інструментів із фіксованою процентною ставкою) та переоцінки розміру ставки (для інструментів зі змінною процентною ставкою) банківських активів, зобов'язань і позабалансових позицій;

2) ризик зміни кривої дохідності, який виникає через зміни в нахилі та формі кривої дохідності. Даний вид ризику може мати негативний вплив на доходи банку та його економічну вартість. Банк може застрахувати свій стан від паралельних змін кривої дохідності;

3) базисний ризик, що виникає через відсутність достатньо тісного зв'язку між коригуванням ставок, отриманих та сплачених за різними інструментами;

4) ризик права вибору, пов'язаний із наявністю права відмови від виконання угоди (тобто з реалізацією права вибору). Йдеться про безстрокові депозитні інструменти, що дають право вкладникам вилучати свої кошти; кредити, які можна погасити достроково без штрафних санкцій, а також різні види облігацій і векселів із правом дострокового викупу [5, с. 175-176; 3].

Управління процентними ризиками (ризиком зміни вартості ресурсів, ризиком зміни кривої дохідності, базисним ризиком та ризиком права вибору) на сьогодні є важливою складовою банківського управління взагалі, адже цей процес обумовлює не тільки мінливість процентних ставок, а й збільшення числа банківських продуктів, які відображаються в балансі банку та поза ним.

Одним з основних джерел ризику для будь-якого фінансового інструменту є ризик зміни ринкових процентних ставок, або процентний ризик – імовірність фінансових втрат у зв'язку зі зміною ставок процента на ринку протягом певного часу. Оскільки динаміку процентних ставок складно прогнозувати і їм властива мінливість, процентний ризик значно зростає і перетворюється на головне джерело банківського ризику взагалі. Водночас процентний ризик слід розглядати як невід'ємний елемент процесу існування банку на ринку. Фактично, якщо основною метою функціонування банку є максимізація прибутку, цей прибуток є винагородою за вдало взятий на себе ризик.

В ідеальному випадку, коли всі банківські активи за строками точно відповідають зобов'язанням, за рахунок яких вони профінансовані, проблема впливу процентних ставок практично відсутня. Отже, найбільш привабливою для банку є ситуація, коли короткострокові активи фінансуються за рахунок короткострокових зобов'язань, а довгострокові, відповідно, – за рахунок довгострокових зобов'язань. На практиці досягти такого становища неможливо, через це банк постійно має контролювати рівень ризику й управляти ним.

Процентний ризик для банку виступає як особливий об'єкт аналізу й управління, оскільки чистий процентний дохід банку (отже, і прибуток банку) залежить саме від ефективності управління ризиком.

На основі вітчизняного та іноземного досвіду розглянемо проблеми визначення процентного ризику, методи його аналізу та шляхи мінімізації.

У зарубіжній практиці стратегія управління процентним ризиком становить важливе завдання спеціальних банківських комітетів, основна мета яких – захистити прибуток банку від негативного впливу різких коливань процентної ставки. Важливою складовою цього є розробка заходів щодо зниження або запобігання ризику. Загалом, для заходів мінімізації ризику вживається термін хеджування. Серед способів зниження процентного ризику слід окремо виділити натуральне хеджування (аналіз Duration), методику GAP-менеджменту, а також методи структурного балансування операцій з деривативами (штучне хеджування).

Окремо зупинимось на методиці GAP-менеджменту. GAP-менеджмент використовують для оцінювання ризику на середньострокових інтервалах – до 2-5 років. Ця методика концентрує увагу на управлінні чистим доходом у вигляді процентів у короткостроковій перспективі і спрямована на стабілізацію або оптимізацію чистого доходу банку. У процесі аналізу активів та зобов'язань для встановлення контролю над рівнем процентного ризику необхідно всі активи і пасиви банку розділити на чутливі до змін процентної ставки та нечутливі до змін умов:

- дата перегляду плаваючої процентної ставки належить до чітко визначеного часового інтервалу;
- строк погашення настає в цьому інтервалі;
- термін проміжної або часткової виплати основної суми належить до чітко визначеного часового інтервалу;
- протягом визначеного часового інтервалу прогнозується зміна базової процентної ставки,

яка береться за основу ціноутворення активів чи зобов'язань.

Відповідно до нечутливих активів та зобов'язань відносять такі видатки та доходи, які не залежать від зміни ринкових процентних ставок протягом визначеного часового інтервалу.

Терміном GAP визначають різницю (розрив) між сумою чутливих активів (ЧА) та сумою чутливих зобов'язань (ЧЗ) у грошовому виразі: $GAP = ЧА - ЧЗ$. Якщо активів, чутливих до змін процентних ставок, за кожний період більше пасивів відповідної якості, банк має позитивний GAP. У випадку, коли розмір чутливих до змін пасивів перевищує розмір активів з відповідними характеристиками, банк матиме від'ємний GAP.

На практиці аналіз і оцінювання процентного ризику в межах GAP-менеджменту здійснюються за таким алгоритмом:

- баланс банку поділяється на процентну і не-процентну частину. У першу частину потрапляють усі активи, за якими нараховуються проценти, і всі пасиви, за якими нараховуються (і сплачуються) проценти. При розрахунках використовують тільки процентну частину балансу;

- групування процентних активів і пасивів за строками переоцінки чи погашення, а також за певними часовими інтервалами (доцільно виділити періоди до 1 міс; 1-3 міс; 3-6 міс; 6 міс. -1 рік; більше одного року);

- розрахунок GAP на різних інтервалах; обчислення показника GAP (різниця чутливих активів та величини чутливих зобов'язань), коефіцієнта GAP (відношення чутливих активів до чутливих зобов'язань), індексу процентного ризику.

За результатами розрахунків складається звіт про чутливість банку до зміни процентних ставок. Показники GAP нескладно розрахувати, якщо відомі характеристики фінансових інструментів, які формують статті активів і зобов'язань. Загалом, якщо активи, чутливі до зміни процентних ставок, перевищують чутливі зобов'язання, GAP має додатне значення, в іншому випадку (тобто якщо чутливі зобов'язання перевищують чутливі активи) – GAP має від'ємне значення. У ситуації, коли чутливі активи дорівнюють чутливим зобов'язанням, маємо нульовий GAP. У цьому випадку маржа банку буде стабільною і не залежатиме від змін процентних ставок на ринку. Отже, процентний ризик буде мінімальним, але разом з тим підвищити прибуток внаслідок сприятливих коливань ринкового процента стає також неможливим. Отже, як додатний GAP, так і від'ємний дають банку більший потенціал для зростання маржі порівняно з нульовим GAP. З іншого боку, за умови, коли процес прогнозування процентної ставки ускладнений або взагалі неможливий, банку варто використати стратегію нульового GAP, відповідно знизивши й процентний ризик.

За умови зростання процентних ставок на ринку зростатиме і процентна маржа банку, оскільки доходи за банківськими активами будуть зростати швидше, ніж витрати (у періоди економічного зростання процентні ставки за активами зростають швидше, ніж ставки за пасивами). Чистий дохід банку також зростатиме. В іншому випадку, коли ринковий процент падатиме, чиста процентна маржа банку впаде і банк втратить певну частину процентного доходу. У випадку, коли аналіз доводить, що GAP позитивний, пропонується кілька варіантів заходів: не робити нічого, очікуючи зростання ринкового проценту; збільшити обсяг пасивів з перемінними ставками; придбати цінні папери з фіксованими ставками або збільшити обсяги кредитування. За негативного GAP рекомендуються такі заходи: не робити нічого в

очікуванні падіння процентних ставок; не робити вкладень у цінні папери з фіксованими ставками або з фіксованим купонним доходом, зменшити частку таких цінних паперів у портфелі активів.

Головна ідея GAP-менеджменту полягає в тому, що розміри та види розривів мають бути адекватними змінам процентних ставок:

- якщо значення GAP додатне, зі зростанням процентних ставок маржа зростатиме, і, навпаки, у разі зниження процентних ставок маржа зменшуватиметься;

- якщо значення GAP від'ємне, зі зростанням процентних ставок маржа зменшуватиметься, а з їх зниженням – збільшуватиметься.

На другому етапі аналізу необхідно проаналізувати як співвідношення чутливих активів і зобов'язань як на певний момент часу (статичний аналіз), так і врахувати певний часовий інтервал (динамічний аналіз). Для цього в кожному з виділених інтервалів зставляють чутливі активи і чутливі зобов'язання і обчислюють коефіцієнт GAP: Коефіцієнт GAP = Чутливі активи / Чутливі зобов'язання.

Кумулятивний GAP вираховується як алгебраїчна сума GAP у кожному з періодів. Іншими словами, він являє собою різницю між загальним обсягом чутливих активів і зобов'язань, які протягом часового інтервалу можуть бути переоцінені. Відношення кумулятивного GAP у кожному періоді до розміру працюючих активів дає змогу розрахувати індекс процентного ризику у відсотках: $\text{Індекс процентного ризику} = \text{Кумулятивний GAP} / \text{Працюючі активи} \times 100$. Індекс процентного ризику показує, яка частина активів (якщо $\text{GAP} > 0$) чи пасивів (якщо $\text{GAP} < 0$) наражається на ризик зміни процентної ставки, може змінити свою вартість і вплинути на розмір банківського прибутку. За рахунок установлення граничного значення індексу процентного ризику банк може обмежити рівень процентного ризику до прийнятних розмірів.

Ще одним способом аналізу процентного ризику є метод аналізу дюрації, який ґрунтується на здатності відображати чутливість питомої вартості фінансового інструменту до зміни процентних ставок: чим більша дюрація фінансового інструменту, тим чутливіша його поточна вартість до зміни ставки [1, с. 481; 3, с. 287]. Різниця між середньою дюрацією активів і пасивів на кожному часовому інтервалі характеризує позицію, яку займає банк стосовно процентного ризику на даному інтервалі. При оцінці отриманих результатів необхідно враховувати, що активи й пасиви банку відрізняються за величиною в межах розміру власного капіталу. Доцільно використовувати дисбаланс дюрації, нормалізований на величину власного капіталу банку як відносний показник. Як абсолютну оцінку процентного ризику приймають можливу зміну економічної вартості банку в результаті процентного стрибка.

Дюрація дає змогу порівнювати альтернативні потоки платежів шляхом аналізу їх чутливості до зміни процентних ставок [2, с. 47]. Контроль дюрації аналогічний контролю за GAP і полягає у встановленні цільового значення та лімітів на нормалізований дисбаланс дюрації чи на відношення дюрації активів до дюрації пасивів. Незважаючи на переваги моделі дюрації, вона майже не використовується банками в повному обсязі. Це пов'язано з тим, що зазначеною моделлю не враховується базисний ризик, і тому для підтримки необхідного співвідношення середньозважених термінів погашення активів і зобов'язань необхідно часто видозмінювати баланс та регулювати його за допомогою хеджування чи зміни інвестиційної стратегії банку [4, с. 38].

Аналіз тривалості (дюрації) базується на використанні тривалості як показника процентного ризику портфеля активів і зобов'язань. Суть даного методу полягає в тому, що портфель фінансових інструментів формується у такий спосіб, щоб конкретний цільовий показник був найменш чутливим до коливань процентних ставок. Вибір такого цільового показника залежить від стратегії конкретного комерційного банку: це може бути розмір прибутку або, наприклад, співвідношення чистого прибутку до вартості активів. Окрім вибору цільового показника, аналіз дюрації передбачає наявність точної інформації про структуру активів і зобов'язань, їх строки, відповідні ринкові ставки дохідності.

Отже, комплексні методи оцінки процентного ризику – управління GAP та дюрацією – мають низку недоліків, а саме: точність аналізу невисока, особливо на довгостроковий період та за умов великих змін процентних ставок; майже повністю ігнорується базисний ризик; не враховується залежність непроцентних прибутків від процентних ставок. З іншого боку, враховуючи простоту математичних моделей зазначених методів, вони можуть використовуватися для загальної оцінки процентного ризику та його величини, а також для управління процентним ризиком на основі визначення та встановлення системи лімітів.

Загалом, розмір та види GAP мають відповідати прогнозам зміни процентних ставок, циклу роботи банку та загальним тенденціям економічного розвитку. Чотири етапи економічного циклу – зростання (піднесення), пік, зниження ділової активності (спад), найнижча точка циклу.

Як показує аналіз, на етапі економічного зростання GAP має бути додатним, тому що цілком справедливо очікується зростання процентних ставок. Далі розмір GAP може бути зменшений за рахунок подовження структури активів і скорочення строків виплат за пасивами. На стадії піку для того щоб зафіксувати ставки за активами на рівні піку, банк має перейти до від'ємного GAP. При цьому скорочення строків за пасивами дасть змогу зменшити процентні витрати. На початку економічного спаду, коли прогнозується зниження процентних ставок, банк має зберегти від'ємне значення GAP. У міру спаду економіки необхідно продовжити строки виплат за банківськими пасивами й водночас скоротити строки надходжень за активами. Відповідно, GAP розраховується як додатний.

Проте теорія циклічності розвитку процентних ставок набагато простіша, ніж реальні події. На практиці GAP-менеджмент має такі недоліки:

1. Повного захисту від процентного ризику не гарантує навіть ситуація, коли $\text{GAP} = 0$. У періоди економічного піднесення процентні ставки за активами зростають швидше, ніж ставки за пасивами. Під час економічного спаду відбувається зворотний процес – зниження ставок за пасивами випереджає зміни ставок за активами.

2. Необхідною передумовою ефективного використання методу GAP-менеджменту є якісний і точний прогноз зміни ринкових процентних ставок, якого на практиці досягти досить складно.

3. Ефективність управління за методом GAP-менеджменту значною мірою залежить від правильного вибору часових інтервалів. У реальному житті вибрати періоди, коли банківські активи і пасиви мають бути переоцінені, досить складно.

4. Перехід від додатного GAP до від'ємного або навпаки потребує певного часу, який не завжди має банк.

Зазначені недоліки ускладнюють процес управління процентним ризиком, тому комерційні бан-

ки застосовують поряд з GAP-менеджментом також і методи штучного хеджування.

Для управління та мінімізації ризику зниження вартості ресурсів найприйнятнішим є метод хеджування процентного ризику, – це передача його іншій стороні шляхом купівлі чи продажу похідних фінансових інструментів (процентних ф'ючерсів, опціонів, свопів). Хеджування виконується, як правило, на організованих фінансових ринках (біржах, в електронних системах торгівлі) чи на двосторонній основі. Захист від процентного ризику безпосередньо стосується таких похідних фінансових інструментів, як процентні ф'ючерси, опціони, свопи тощо. Але такий метод має певні недоліки, пов'язані зі складністю його застосування в довгостроковому періоді (через низьку ліквідність довгострокових похідних фінансових інструментів), а також із неможливістю врахування додаткових істотних ризиків, пов'язаних із використанням похідних інструментів [4, с. 38-39].

Отже, кожен банк має обрати для себе оптимальну структуру управління процентними ризиками, поєднуючи запропоновані методи способами, які є зручними та дієвими саме для нього.

Висновки. Основою системи управління процентним ризиком банку є механізм управління – поєднання стратегії банку в частині управління процентним ризиком; критеріїв управління процентним ризиком банку; факторів процентного

ризик, на які здійснюється управлінський вплив для забезпечення підтримання критеріїв управління на визначеному рівні та методів управління процентним ризиком банку.

Регулювання процентного ризику передбачає обґрунтування та реалізацію управлінських рішень, що забезпечують утримання процентного ризику на рівні встановлених критеріїв із забезпеченням взаємозв'язку з мінімальним рівнем необхідної прибутковості та обсягом власного капіталу банку. Вибір інструментів регулювання даного ризику визначається загальною стратегією щодо ризиків, що, у свою чергу, залежить від сумарного розміру потенційних збитків, з одного боку, і фінансових можливостей банку – з іншого.

Проблеми ризику мають розглядатися і враховуватися як при розробленні банківської стратегії, так і в процесі виконання оперативних завдань. У кожній ситуації, що пов'язана з ризиком, потрібно вирішити питання: що означає доцільний ризик і де знаходиться межа, яка відокремлює доцільний ризик від нерозумного. Головним завданням обґрунтованого управління процентним ризиком банку при цьому є визначення ступеня припустимості та виправданості ризику і прийняття практичного рішення, спрямованого або на використання ризикованих ситуацій, або на вироблення системи заходів, що зменшують небезпеку виникнення збитків банку від проведення тієї чи іншої операції.

Список літератури:

1. Кириченко О.А. Банківський менеджмент: підруч. / О.А. Кириченко, В.І. Міщенко. – К.: Знання, 2005. – 831 с.
2. Пернарівський О. Аналіз, оцінка та способи зниження банківських ризиків / О. Пернарівський // Вісник НБУ. – 2004. – № 4. – С. 44-48.
3. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент банку: підруч. / Л.О. Примостка. – [2-ге вид., доп. і перероб.]. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.
4. Прасолова С. Проблеми оцінки та управління процентним ризиком комерційних банків: актуальні аспекти / С. Прасолова // Вісник НБУ. – 2007. – № 9. – С. 36-39.
5. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків», затверджені постановою Правління НБУ від 15.03.2004 р. № 104 [Електронний ресурс] / База даних інф.-довід. Системи «Ліга-закон». Ел. читальний зал ПУСКУ. – Режим доступу: <http://lib.uccu.org.ua/>.
6. Савченко Т. Трансфертне ціноутворення як інструмент управління процентним ризиком банку / Т. Савченко, О. Пожар // Вісник НБУ. – 2009. – № 7. – С. 30-38.

Журавлева Т. А.

Назаркина Л. И.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕНТНЫМ РИСКОМ БАНКА

Резюме

Исследованы теоретические вопросы управления процентным риском в банках. Рассматриваются проблемы управления процентным риском, такие как: определение его сущности, структуры, классификации, механизма оценивания. Разработаны мероприятия по снижению или предотвращению риска.

Ключевые слова: процентный риск, диверсификация активов и пассивов, риск-менеджмент, хеджирование, чистый доход банка, дюрация.

Zhuravlova T. O.

Nazarkina L. I.

Odessa National University named after I. I. Mechnikov

MANAGEMENT OF BANKS INTEREST RATE RISK

Summary

The article describes theoretical issues of interest rate risk management in banks. The following problems are discussed: essence of interest rate risk, structure, classification and mechanism for assessment. Methods for mitigation and prevention are proposed.

Keywords: interest rate risk, diversification of assets and liabilities, risk management, hedging, net income, duration.

УДК 336.71

Зачосова Н. В.

Східноєвропейський університет економіки і менеджменту

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ У ПРОЦЕСІ МЕНЕДЖМЕНТУ СУЧАСНИХ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ

Визначено поняття управління системою економічної безпеки фінансових установ. Встановлено мету, завдання, принципи, форми та методи управління економічною безпекою фінансових установ. Виявлено специфічні риси процесу управління системою економічної безпеки фінансових установ порівняно із іншими суб'єктами господарської діяльності.

Ключові слова: економічна безпека, управління економічною безпекою, фінансові установи, управління фінансовими установами, планування, контроль.

Постановка проблеми. Разом із процесами фінансового менеджменту, менеджментом персоналу, стратегічним, інноваційним, інвестиційним та ризик-менеджментом сучасних суб'єктів господарської діяльності важливого значення нині набуває питання управління їх економічною безпекою. Особливо актуальним воно стає, зважаючи на існуючі нині обставини функціонування фінансових установ, такі як воєнні дії у державі, що супроводжуються руйнуванням інфраструктури фінансової системи; політична та економічна кризи, різке зростання рівня інфляції, цін та валютних курсів.

Управління економічною безпекою здійснюється нині в рамках управління фінансовою санацією, якщо ж установа перебуває у нормальному функціональному стані, то питання її безпеки найчастіше не піднімається взагалі, оскільки керівництво установи не бажає відволікати обмежені фінансові ресурси для розробки превентивних заходів щодо дії загроз, які можуть і не стати характерними для суб'єкта господарювання. У результаті це може мати фатальні наслідки для діяльності фінансової установи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед представників сучасної наукової спільноти можна виділити кількох дослідників, у роботах яких прослідковується конкретизація окремих аспектів процесу управління економічною безпекою господарських структур. Так, О.В. Черевко розглядає особливості стратегічного управління фінансово-економічною безпекою підприємства [1], такого ж наукового напрямку дотримується і Т.В. Сак [2]; О.В. Васильєв та В.І. Мейта досліджують формування системи управління економічною безпекою промислових підприємств [3]; Р.Б. Кожухівська акцентує увагу на питанні менеджменту економічної безпеки та конкурентоспроможності підприємств туристичної індустрії у регіонах України [4]; О.І. Маслак та Н.Є. Гришко прагнуть вирішити проблеми управління економічною безпекою підприємства на принципах забезпечення її раціонального рівня [5]; І.Ю. Зайцева та Ю.А. Кореницька пропонують напрями розширення тезауруса до вирішення проблеми управління фінансовою складовою економічної безпеки підприємства [6]. Механізм управління системою економічної безпеки підприємства зустрічаємо у роботах З.Б. Живко [7]; В.Я. Карковська визначає особливості управління системою фінансово-економічної безпеки підприємства [8]. Найбільш повними та ґрунтовними дослідженнями питання управління економічною безпекою суб'єктів господарської діяльності можна вважати праці таких науковців, як І.П. Мойсеєнко, О.М. Марченко [9], О.С. Соєнін, П.Я. Пригунов [10], В.С. Сідак, О.А. Кириченко [11]. Та незважаючи на факт наявності наукового інтересу до проблеми управління економічною безпекою вітчизняних суб'єктів господарювання, питання менеджменту економічної без-

пеки саме фінансових установ на разі залишалось поза увагою дослідників.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Таким чином, усвідомлюючи необхідність в управлінні такою важливою у сучасних умовах господарювання складовою діяльності бізнес-структур, як їх економічна безпека, сучасні фахівці-теоретики та спеціалісти-практики обмежують об'єкт своїх досліджень підприємствами, незважаючи на те, що саме учасники фінансових ринків на разі перебувають під постійним тиском зовнішніх і внутрішніх небезпек і загроз, а підтримка високого рівня їх економічної безпеки вимагає нетрадиційних методологічних підходів щодо управління власними та залученими корпоративними ресурсами таких структур.

Метою статті є визначення характерних рис, які повинні бути притаманними менеджменту економічної безпеки фінансових установ в умовах господарювання, що склалися нині в Україні, та визначення суб'єктів, об'єкту, функцій та принципів менеджменту економічної безпеки як важливої складової процесу управління сучасними фінансовими установами.

Виклад основного матеріалу. Традиційно під управлінням розуміють процес, який відображається у послідовній зміні станів системи, просторово-часових характеристик її динаміки та динаміки її елементів. Забезпечення нормальної діяльності сучасних фінансових установ в Україні повинно передбачати створення у рамках їх функціонування дієвої системи економічної безпеки. Таким чином, управління економічною безпекою або системою економічної безпеки повинно стати одним із важливих завдань управлінського персоналу вітчизняних фінансових установ, зокрема, банків, страхових компаній, кредитних спілок тощо.

У науковій літературі на разі відсутні науково обґрунтовані підходи до розуміння сутності процесу управління економічною безпекою саме учасників фінансового ринку, а точніше – фінансових посередників. Проте відносно інших суб'єктів господарської діяльності, наприклад, промислових підприємств, дана наукова категорія сучасними дослідниками була конкретизована неодноразово. Так, В.Я. Карковська визначає процес управління системою фінансово-економічної безпеки підприємства як такий, що забезпечує мінімізацію ризиків, які виникають в процесі його діяльності [8, с. 31]. В.Ф. Столбов, Г.М. Шаповал пропонують під управлінням системою фінансово-економічної безпеки розуміти організовані дії, які забезпечують злагоджене функціонування всіх служб, підрозділів і співробітників підприємства з метою запобігання чи усунення загроз діяльності підприємства [12, с. 106]. Таким чином, у одній дефініції знаходимо вказівку на кінцевий результат, мету управління економічною безпекою, а у іншому – натяк на механізм, що здатен гарантувати досяг-

нення цієї мети. І.П. Мойсеєнко, О.М. Марченко конкретизують механізм управління фінансово-економічною безпекою як управлінські дії, спрямовані на використання можливостей та ресурсів підприємства, які б забезпечували системно-синергетичні ефекти реалізації захисту його фінансово-економічних інтересів від ідентифікованих реальних та потенційних загроз зовнішнього та внутрішнього характеру [9, с. 87].

За відсутності у сучасних наукових працях визначення поняття управління системою економічної безпеки фінансових установ, візьмо за основу трактування цієї наукової категорії поняття управління системою економічної безпеки підприємства, яке розглядається як реалізація специфічних управлінських рішень стосовно адаптації підприємства до умов зовнішнього та внутрішнього середовищ з метою досягнення встановлених цілей діяльності. Відповідно до наданого тлумачення управлінського процесу можна стверджувати про наявність трьох обов'язкових елементів управління системою економічної безпеки – проблеми, розв'язання та особи, яка ухвалює управлінське рішення [7, с. 42]. Проблемою, яку має вирішувати ефективно організована система економічної безпеки фінансової установи, є забезпечення захисту її корпоративних ресурсів від негативного впливу зовнішніх та внутрішніх небезпек та загроз; розв'язати цю проблему можна шляхом використання широкого спектру методів, прийомів та інструментів захисту, а особою, яка ухвалює управлінське рішення у процесі управління економічною безпекою, має бути власник або керівник установи. За наявності спеціального управлінського підрозділу – служби або відділу економічної безпеки ці функції можна покласти на його начальника.

З.Б. Живко зазначає, що управління економічною безпекою підприємства є специфічною функцією менеджменту [7, с. 42]. Для фінансових установ це твердження також є справедливим. С.В. Лабунська впевнена, що фундаментальною основою загальної системи менеджменту повинна стати підсистема управління економічною безпекою суб'єкта господарювання, від якої залежить міцність та стійкість його загальної архітектури менеджменту [13, с. 287]. З огляду на це приходимо до висновку, що управління економічною безпекою повинно визначатись як один із напрямів менеджменту фінансової установи, бути невід'ємною частиною управління діяльністю сучасних суб'єктів господарювання, що спеціалізуються на наданні фінансових послуг юридичним та фізичним особам.

Аналіз робіт знаних науковців та власний досвід дозволяють сформулювати авторське визначення поняття управління економічною безпекою фінансових установ, під яким пропонується розуміти один із процесів менеджменту, що направлений на досягнення високого рівня захисту корпоративних ресурсів установи від негативного впливу різного роду небезпек шляхом реалізації широкого спектру управлінських рішень щодо використання наявних підприємницьких можливостей та контролю ризиків, що їх супроводжують, задля гарантування інтересів фінансової установи та її клієнтів під час надання фінансових послуг.

Важливим моментом у процесі дослідження питання управління економічною безпекою фінансових установ є встановлення суб'єктів управління та об'єктів захисту. Я.М. Криль, Є.І. Овчаренко впевнено стверджують, що суб'єкт та об'єкт управління економічною безпекою слід конкретизувати з урахуванням імплементації положень ризик-менеджменту [14, с. 49]. Зважаючи на специфіку роботи

фінансових установ, суб'єктами системи управління економічною безпекою можуть бути працівники, управлінський персонал, власники та керівники установи – внутрішні суб'єкти – та держава у формі наглядових органів, конкуренти, посередники, клієнти, контрагенти. Об'єктом управління виступає рівень економічної безпеки фінансової установи, який є результатом використання наявних у фінансової установи ресурсів з метою мінімізації ризиків та максимізації господарської ефективності їх діяльності. Управління економічною безпекою фінансових установ суб'єктам управління доцільно здійснювати на стратегічному, тактичному і оперативному рівнях, що дозволяє, на думку Н.Є. Гришко, уникати руйнівного впливу зміни факторів внутрішнього і зовнішнього середовища та запобігати зниженню її до рівня, в межах якого суб'єкт господарювання (у даному випадку фінансова установа) не може функціонувати без загрози стабільності його діяльності [15].

Кінцевою метою управління будь-якою системою є оптимізація її функціонування, отримання максимально можливого корисного ефекту при мінімальних зусиллях і витратах. Зокрема, головною метою забезпечення фінансово-економічної безпеки банку, як одного із видів фінансових установ, Я.М. Криль, Є.І. Овчаренко вважають досягнення максимальної стабільності функціонування, а також створення основи і перспектив зростання незалежно від об'єктивних і суб'єктивних чинників загроз [14, с. 45]. С.В. Каламбет, В.А. Воронай метою функціонування механізму управління економічною безпекою називають забезпечення фінансово-господарської рівноваги, досягнення визначеної ефективності діяльності та поставлених цілей і завдань подальшого розвитку суб'єкта господарювання [16, с. 107]. Метою управління системою економічної безпеки фінансових установ вважаємо досягнення максимально можливого рівня реалізації інтересів установи та задоволення потреб клієнтів при оптимальних ресурсних витратах на мінімізацію ризиків, що супроводжують їх професійну діяльність на фінансових ринках.

О.В. Васильєв, В.І. Мейта визначають основні принципи, на яких повинна ґрунтуватися система управління економічною безпекою підприємств: принцип розвитку, принцип адаптивності, принцип єдності, принцип компетентності, принцип економічної доцільності, принцип оперативності, принцип комплексності, принцип законності, принцип безперервності [3, с. 141]. О.С. Кириченко додає до названих принципів ще такі, як принцип системності, принцип координації взаємодії з внутрішнім та зовнішнім середовищем, принцип планової основи діяльності, принцип превентивності, принцип результативності [17, с. 268]. У працях І.П. Мойсеєнка, О.М. Марченка знаходимо згадку ще і про такі принципи управління економічною безпекою, як інтегрованість із загальною системою менеджменту, інтегрованість із системою управління економічною безпекою, спрямованість на стратегічні цілі фінансово-економічного розвитку, об'єктивність, варіативність підходів до розробки окремих управлінських рішень, адекватність реагування на окремі загрози фінансовим інтересам, стимулювання та відповідальність персоналу і керівництва за стан економічної безпеки [9, с. 77–78]. Вважаємо сформульований на основі досліджень цих науковців перелік досить вичерпним та придатним для використання у процесі управління економічною безпекою фінансових установ.

Формами управління, які можуть ефективно застосовуватись у процесі менеджменту економічної безпеки фінансових установ вважаємо створен-

ня підрозділу із забезпечення економічної безпеки, розробку внутрішньої документації, зокрема Концепції управління економічною безпекою, та контроль за дотриманням норм та правил роботи, прийнятих в установі.

І.П. Мойсеєнко, О.М. Марченко, Т.Г. Васильців, В.І. Волошин, О.Р. Бойкевич, В.В. Каркачук виділяють такі методи управління економічною безпекою суб'єктів господарювання, як інституційно-правовий, адміністративний (організаційно-розпорядчий, директивний, командний), економічний, організаційно-технологічний, інформаційний, соціально-психологічний [9, с. 78–80; 18, с. 296–297]. Сучасна наука визнає і такі загальні методи управління, як правові, ідеологічні та технологічні методи. Усі вони можуть застосовуватись на різних рівнях управління економічною безпекою фінансових установ у слушний час.

О.Ю. Чубукова, О.В. Ольшанська стверджують, що система управління економічною безпекою представляє собою такий організаційний комплекс, який складається із заходів, спрямованих на забезпечення всіх функцій управління економічної безпеки [19], тому необхідним етапом управління системою економічної безпеки фінансових установ є конкретизація функцій менеджменту економічної безпеки.

А. Файоль ще у 1916 р. визначив основні функції менеджменту, такі як прогнозування, планування, організація, керівництво командою, координація та контроль [20, с. 56]. Американські вчені М. Мескон, М. Альберт і Ф. Хедоурі виділяють чотири функції менеджменту: планування, організацію, мотивацію, контроль [21]. Для управління економічною безпекою фінансових установ раціональним вважаємо виділення таких функцій, як планування захисту від загроз, організацію системи економічної безпеки, кадрове забезпечення управління безпекою, оцінку рівня

економічної безпеки, контроль за забезпеченням економічної безпеки. Їх ефективне виконання дозволить фінансовим установам побудувати сучасну та ефективну систему менеджменту власної економічної безпеки та досягнути високих фінансових результатів.

Висновки і пропозиції. Підводячи підсумки проведеного дослідження, не можна не погодитись із думкою О.М. Ляшенко, яка пише: «Ставлячись з глибокою повагою до наукових здобутків вітчизняних і зарубіжних учених, необхідно визнати, що питання управління в системі економічної безпеки є майже не вивченими ані в економічній науці, ані в управлінській, ані в безпекознавстві» [22]. Водночас наукові здобутки даної роботи відображають наступні важливі висновки.

По-перше, управління економічною безпекою повинно визначатись як один із напрямів менеджменту фінансової установи, бути невід'ємною частиною управління діяльністю сучасних суб'єктів господарювання, що спеціалізуються на наданні фінансових послуг юридичним та фізичним особам.

По-друге, під управлінням економічною безпекою фінансових установ у сучасних умовах належить розуміти один із процесів менеджменту, що направлений на досягнення високого рівня захисту корпоративних ресурсів установи від негативного впливу різного роду небезпек шляхом реалізації широкого спектру управлінських рішень щодо використання наявних підприємницьких можливостей та контролю ризиків, що їх супроводжують, задля гарантування інтересів фінансової установи та її клієнтів під час надання фінансових послуг.

По-третє, управління економічною безпекою фінансових установ має свої специфічні риси, не притаманні решті суб'єктів господарської діяльності, які належить враховувати при побудові їх систем економічної безпеки та на які варто зважати у сучасних умовах господарювання.

Список літератури:

- Черевко О.В. Стратегічне управління фінансово-економічною безпекою підприємства / О.В. Черевко // Ефективна економіка. – 2014. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3302>.
- Сак Т.В. Стратегічні підходи в управлінні економічною безпекою підприємства / Т.В. Сак // Збірник наукових праць Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту. – 2011. – № 5 Серія «Економічні науки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://esnuir.eenu.edu.ua/bitstream/123456789/4779/3/Sak.pdf>.
- Васильєв О.В. Формування системи управління економічною безпекою промислових підприємств / О.В. Васильєв, В.І. Мейта // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – 2013. – Т. 14. – № 2. – С. 138–145.
- Кожухівська Р.Б. Менеджмент економічної безпеки та конкуренто-спроможності підприємств туристичної індустрії у регіонах України / Р.Б. Кожухівська // Сталі розвиток економіки. – 2013. – № 4. – С. 107–110.
- Маслак О.І. Управління економічною безпекою підприємства на принципах забезпечення її раціонального рівня / О.І. Маслак, Н.Є. Гришко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 1. – С. 198–208.
- Зайцева І.Ю., Кореницька Ю.А. Розширення тезауруса до вирішення проблеми управління фінансовою складовою економічної безпеки підприємства / І.Ю. Зайцева, Ю.А. Кореницька // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 42. – С. 217–221.
- Живко З.Б. Механізм управління системою економічної безпеки підприємства / З.Б. Живко // Науковий вісник Ужгородського університету: Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 3 (44). – С. 37–42.
- Карковська В.Я. Особливості управління системою фінансово-економічної безпеки підприємства / В. Я. Карковська // Інтегроване стратегічне управління: проблеми адміністрування, економічної безпеки та проектної діяльності: тези доповідей першої міжвузівської науково-практичної конференції (Львів, 24–26 квітня 2013 р) / Національний університет «Львівська політехніка». – Львів: Видавництво «Львівської політехніки», 2013. – С. 31–32.
- Мойсеєнко І.П., Марченко О.М. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства: [навч. посіб.] / І.П. Мойсеєнко, О.М. Марченко. – Львів, 2011. – 380 с.
- Соснин А.С. Менеджмент безопасности предпринимательства: [учеб. пособ.] / А.С. Соснин, П.Я. Прыгунов. – К.: Изд-во Европ. ун-та, 2004. – 357 с.
- Кириченко О.А. Управління фінансово-економічною безпекою: [навч. посіб.] / О.А. Кириченко та ін.; за ред. В.С. Сідака. – К.: Дорадо-друк, 2010. – 480 с.
- Столбов В.Ф., Шаповал Г.М. Особливості управління системою фінансово-економічної безпеки будівельних підприємств / В.Ф. Столбов, Г.М. Шаповал // Комунальне господарство міст: науково-технічний збірник. – 2013. – № 111. – С. 103–108.
- Лабунська С.В. Концепція побудови системи економічної безпеки підприємства в процесі інноваційної діяльності / С.В. Лабунська // Проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 282–289.
- Криль Я.М. Вузкофункціональний підхід в управлінні фінансово-економічною безпекою банківської установи / Я.М. Криль, Є.І. Овчаренко // Управління проектами та розвиток виробництва: зб. наук. праць. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2012. – № 4 (44). – С. 45–52.
- Гришко Н.Є. Розвиток методичного інструментарію управління техніко-технологічною підсистемою економічної безпеки машинобудівного підприємства / Н.Є. Гришко // Ефективна економіка. – 2015. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3781>.

16. Каламбет С.В. Механізм забезпечення економічної безпеки підприємств залізничної галузі / С.В. Каламбет, В.А. Воропай // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – № 2. – С. 106–113.
17. Кириченко О.С. Сутність управління системою економічної безпеки суб'єктів господарювання / О.С. Кириченко // Теоретичні і практичні аспекти економіки і інтелектуальної власності. – 2012. – Вип. 1. – Т. 1. – С. 265–270.
18. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: [монографія] / За ред. Т.Г. Васильціва. – Львів: Ліга-Прес, 2012. – 386 с.
19. Чубукова О.Ю., Ольшанська О.В. Адаптація системи управління економічної безпеки підприємства / О.Ю. Чубукова, О.В. Ольшанська // Ефективна економіка. – 2015. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3765>.
20. Файоль А., Эмерсон Г., Тейлор, Форд Г. Управление – это наука и искусство / [А. Файоль, Г. Эмерсон, Тейлор, Г. Форд]. – М.: Республика, 1992. – 349 с.
21. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / [М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури]; пер. с англ. // Академия народного хозяйства при правительстве Российской Федерации. – М.: Издательство «Дело», 1997. – 704 с.
22. Ляшенко О.М. Управління економічною безпекою підприємства: автореф. дис. ... д. е. н.: спец. 21.04.02 «Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності» / О.М. Ляшенко; Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля. – Луганськ, 2011. – 42 с.

Зачёсова Н. В.

Восточноевропейский университет экономики и менеджмента

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ В ПРОЦЕССЕ МЕНЕДЖМЕНТА СОВРЕМЕННЫХ ФИНАНСОВЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Резюме

Определено понятие управления системой экономической безопасности финансовых учреждений. Установлены цели, задачи, принципы, формы и методы управления экономической безопасностью финансовых учреждений. Выявлены специфические черты процесса управления системой экономической безопасности финансовых учреждений по сравнению с другими субъектами хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, управление экономической безопасностью, финансовые учреждения, управление финансовыми учреждениями, планирование, контроль.

Zachosova N. V.

East European University of Economics and Management

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF THE ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT DURING DAY-TO-DAY MANAGEMENT OF MODERN FINANCIAL INSTITUTIONS

Summary

The concept of economic security governance system of financial institutions is found out. The goals, objectives, principles, forms and methods of economic security of financial institutions are established. The specific features of the management system of economic security of financial institutions compared to other business entities are revealed.

Keywords: economic security, economic security management, financial institutions, financial institutions management, planning and control.

УДК 330.46:336.02

Ковтун О. А.

Східноєвропейський університет економіки і менеджменту

РЕЙТИНГОВЕ ОЦІНЮВАННЯ ПАЙОВИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФОНДІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРИЙНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ ДОМОГОСПОДАРСТВАМИ

У статті здійснено розрахунок інтегрального показника оцінювання пайових інвестиційних фондів, в структурі якого враховано доходність та вартість чистих активів пайових інвестиційних фондів. За допомогою інтегрального показника проведено оцінювання вітчизняних ПФВ шляхом побудови рейтингу, який допоможе домогосподарствам з урахуванням рівня фінансової обізнаності особи, яка приймає рішення, ступеню ризику й обсягу капіталу, прийняти ефективне в цілому рішення щодо інвестування.

Ключові слова: домогосподарство, інвестиції, прийняття рішень, інтегральний показник, рейтингове оцінювання, пайовий інвестиційний фонд, ренкінг.

Постановка проблеми. В умовах нестабільності розвитку вітчизняного ринку фінансових послуг приватному інвестору необхідні інструменти, за допомогою яких він має можливість приймати інвестиційні рішення, виходячи із власних фінансо-

вих можливостей, ступеню фінансової грамотності та розуміння власної стратегії інвестування щодо співвідношення «дохід – ризик». Ефективним методом вирішення цієї проблеми є застосування методики рейтингового оцінювання пайових

інвестиційних фондів. Такий підхід дозволить домогосподарствам зменшити ризики від втрат, оптимізувати свій інвестиційний портфель та визначитись із обсягом та строками інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом популярності набувають рейтингові методики оцінювання діяльності різних установ, організацій та суб'єктів ринку фінансових послуг. Так, у роботі [1] обґрунтовано методичний підхід до оцінки інвестиційного потенціалу аграрних підприємств, що ґрунтується на визначенні інтегрального показника інвестиційної привабливості з кількісною ідентифікацією економічної та ризикової складових.

Також досить активно впроваджується механізм рейтингування згідно з Концепцією створення системи рейтингової оцінки регіонів, галузей національної економіки, суб'єктів господарювання [2]. За більш ніж десятирічний період в Україні з'явилося багато рейтингових агентств, які здійснюють дослідження в різних сегментах ринку фінансових послуг: страхуванні, спільному інвестуванні, банківському секторі, на ринку цінних паперів.

Більшість вітчизняних рейтингових агентств («Кредит Рейтинг», «РА «Експерт-рейтинг», «ІВІ-рейтинг», Українське агентство фінансового розвитку, «Рюрік», «Консалтинг-гамма», «Інвест рейтинг»), спираючись на методику міжнародних агентств, таких як Standard & Poor's, Moody's Investor Service, A.M. Best, Fitch IBCA, розробляють власні методики рейтингування, що ґрунтуються на різних показниках: від характеристики бізнес-середовища, показників ділової репутації, до рівня соціального капіталу та характеристики інвестиційного портфелю. Але регуляторним актом Кабінету міністрів України затверджена Національна рейтингова шкала [3], яка є підґрунтям для розробки власних методик. Нормативним актом НКЦПФР [4] затверджені правила визначення оцінки за Національною рейтинговою шкалою.

Стосовно банківської системи, то на сьогодні в ній спостерігається позитивна динаміка що депозитів фізичних осіб, що пов'язано в першу чергу із підвищенням відсотків за такими вкладами та обмеженістю високоліквідних ресурсів. Але рівень довіри населення до банківських установ є стабільно невисоким, приватні вкладники не бажають приймати на себе додаткові ризики, про що свідчить структура депозитів (близько 30-35% всіх депозитів становлять вклади до вимоги або короткострокові), а також небажання населення враховувати не тільки відсотки за депозитами, а й фінансовий стан банківської установи загалом призводять до фінансових втрат. Тому, як зазначено у роботі [5], в умовах розвинутого фінансового ринку повинна існувати загальноприйнята система класифікації фінансових установ за ступенем надійності, вітчизняними банками активно використовується такий інструмент, як кредитний рейтинг. Оскільки банківські установи є взаємопов'язаними між собою, то необхідним на думку автора є визначення загального (інтегрального) рівня кредитоспроможності банківської системи, який є сукупністю окремих кредитних рейтингів банків, а вплив кожного з них визначається через частку його активів у банківській системі загалом.

У статті [6] викладено методичний підхід до визначення рейтингового оцінювання інститутів спільного інвестування на основі методу суми місць часткових ранжінгів та доведено, що

запропонований підхід дає змогу сформувати об'єктивне уявлення про інвестиційну привабливість і конкурентоспроможність інститутів спільного інвестування.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми. Але, незважаючи на низку напрацьованих питань рейтингового оцінювання, не вирішеною є проблема розробки та застосування інтегрального показника, структура якого визначена за допомогою математики гармонії для рейтингування ПФФів, який би дав змогу домогосподарствам з різним рівнем доходу, стратегіями інвестування, фінансовою поведінкою та рівнем фінансової грамотності прийняти рішення щодо інвестицій.

Постановка завдання. Спираючись на розроблені у попередніх дослідженнях авторами підходи щодо структури інтегрального показника з урахуванням математики гармонії [7], виникла необхідність його розрахунку та здійснення рейтингового оцінювання діяльності вітчизняних паїювих інвестиційних фондів.

Виклад основного матеріалу. Для того щоб визначитись із ІСІ, в який приватному інвесторі слід вкладати гроші, необхідно проаналізувати загальні тенденції та динаміку розвитку ринку інститутів спільного інвестування. Динаміка індустрії ІСІ, як і фондові індекси, у першому кварталі 2015 року продемонстрували певний сплеск, що допомогло ІСІ підвищити свої показники доходності, а відсутність негативних змін у законодавчому полі, що регулює діяльність ІСІ – частково повернути інвесторів та відновити активне зростання ринку.

За даними Української асоціації інвестиційного бізнесу, у першому кварталі 2015 року функціонування ІСІ зазнали таких змін: зросли активи в управлінні за рахунок венчурних ІСІ, решту приросту забезпечили інші закриті ІСІ, однак і відкриті ПФФі вперше за 3,5 роки показали тенденцію до росту; уповільнився відтік капіталу з відкритих ІСІ, але чистий рух капіталу за І квартал 2015 р. склав -1,57 млн грн (після -1,75 млн грн у жовтні-грудні 2014 року); значно скоротилася частка цінних паперів у портфелях ІСІ (крім інтервальних); спостерігалось помірне підвищення доходності у більшості секторів ІСІ за рахунок стрімкого короткочасного зростання на фондовому ринку, вплив якого обмежувався часткою активів ІСІ в акціях. Інвестори за цей період в цілому змінили своє бачення щодо перспектив розвитку індустрії спільного інвестування, а саме: вітчизняні юридичні та фізичні особи збільшили свої вкладення у венчурних та інших закритих ПФФах, кошти громадян України у відкритих ІСІ уперше з ІІ кварталу 2014 року зросли [8].

На відміну від попередніх періодів, коли у зв'язку із нестабільністю фондового ринку майже всі фонди скоротили частку цінних паперів у своєму агрегованому портфелі, у цьому кварталі спостерігається обернена тенденція: у структурі активів відкритих та інтервальних фондів частка акцій в портфелі зросла на 3,7% та 1,8% відповідно [8]. Тому при прийнятті рішень щодо здійснення вкладів в інститути спільного інвестування домогосподарству необхідно визначитись із видом фонду, а отже і структурою його агрегованого інвестиційного портфелю та доходністю.

Так, незважаючи на неоднорідні результати першого кварталу 2015 року, що продемонстрували українські індекси акцій, включно зі зниженням індексу Української біржі, доходність ІСІ у цей період загалом продовжувала зростати. На-

слідки спаду на фондовому ринку у січні та березні 2015 року також відбилися на показниках доходності, а також значний вплив мав відтік капіталу, що тривав протягом року. Окремі фонди ІСІ були конкурентними за доходністю як із фондovими індексами, так і з депозитами у гривні [8].

Як зазначалося вище, частка акцій в структурі зведених портфелів ІСІ збільшилась, а підвищення їх котирувань на фондовому ринку у лютому 2015 р. сприяло зростанню ваги акцій за квартал у відкритих та інтервальних фондах (до 41% та 71% відповідно) [8], що й призвело до зростання їх доходності у цей період. Найбільший рівень доходності протягом останнього року показують депозити в іноземній валюті та золоті – дохід 35-50% річних. Це сталося через стрімку девальвацію гривні, тоді як ставки за річними валютними вкладками були у межах 7-11%, а за «золотими» – близько 2-3% річних.

Тобто найбільш привабливими з точки зору інвестора за доходністю є закриті (не венчурні) фонди, а також інші відкриті та диверсифіковані публічні фонди. Таким чином, поступове відновлення індустрії спільного інвестування призводить до підвищення інвестиційної активності приватних інвесторів, але необхідною умовою забезпечення ефективності цього процесу є дієвий інструментарій забезпечення прийняття рішень, яким вважаємо рейтинговий підхід.

Здійснивши аналіз існуючих підходів щодо методів рейтингового оцінювання, які застосовуються вітчизняними рейтинговими агентствами, встановили, що в переважній більшості при формуванні рейтингових оцінок та підсумкових ренкінгів, вони застосовують моновимірний підхід, сутність якого полягає у порівнянні результатів діяльності інститутів спільного інвестування (ІСІ) за одним із ключових індикаторів – вартістю чистих активів, вартістю цінних паперів, доходністю, ризиком, вкладками фізичних осіб [9].

Так, у таблиці 1 наведено дані щодо перших 10-ти ПФІв у рейтингу компанії «Простобанк Консалтинг» станом на 3 червня 2015 р. [10]. Приріст вартості цінних паперів є показником, який доносить до інвестора інформацію щодо динаміки попиту гравців фондового ринку на ці інструменти.

Але, на нашу думку, завданням приватного інвестора є пошук таких недооцінених ринком

цінних паперів, які у майбутньому матимуть тенденцію до зростання ціни та попиту на них. Якщо приватний інвестор вкладатиме капітал у такі цінні папери, то інвестовані кошти будуть постійно зростати темпом, що перевищуватиме середньоринковий.

Домогосподарствам варто розуміти, що усі вищезазначені фонди є високоризиковими, оскільки основними інструментами інвестицій є акції. Якщо метою інвестора є збереження доходів від інфляції, то гроші необхідно вкладати в фонди облігацій, оптимальним співвідношенням «дохід – ризик» є фонди змішаних інвестицій, найменш ризикованими є інвестиції в ті фонди, що використовують інструменти з фіксованою прибутковістю, випущені державою та її структурами. Тобто одним із факторів впливу на прийняття рішень населенням щодо інвестицій в інструменти спільного інвестування є структура портфелю фонду.

Для вибору конкретного ПФФу домогосподарства також можуть користуватись готовими ренкінгами ІСІ, наприклад, такими, що здійснюються Українською асоціацією інвестиційного бізнесу згідно до «Методики ренкінгування компаній з управління активами та інститутів спільного інвестування (пайових та корпоративних інвестиційних фондів) за результатами їхньої діяльності» [11]. За цим документом ренкінг для ІСІ здійснюється за доходністю, що розраховується як зміна вартості чистих активів у розрахунку на один цінний папір фонду (у відсотках до вартості чистих активів на один цінний папір на початок періоду).

Але готові рейтинги та ренкінги не враховують специфічних особливостей та переваг окремого домогосподарства, рівень фінансової обізнаності особи, що приймає інвестиційні рішення. Для прийняття ефективного інвестиційного рішення необхідно розуміти всі аспекти функціонування фінансової установи і сутність ключових індикаторів, що дають точну і неупереджену інформацію про фінансовий стан посередника.

За іншим підходом враховуються різні групи показників при формуванні підсумкової рейтингової оцінки – це полівимірний підхід, елементи якого було застосовано автором для розробки інтегрального показника [7]. Індикаторами інтегрального показника є доходність (показник обсягу залучених коштів та рівень доходності ПФФу) та

Таблиця 1
Рейтинг пайових інвестиційних фондів (всіх типів) за приростом вартості цінних паперів

Місце рейтингу	Назва фонду	Вартість цінних паперів, грн		Приріст вартості з початку року, %	Вид фонду
		на 01.01.2015	на 03.06.2014		
1	Альтус ассетс активітіс Альтус Стратегічний	2 058,61	2 397,83	16,48	відкритий
2	Альтус ассетс активітіс Альтус Збалансований	2 718,79	3 038,10	11,74	відкритий
3	Драгон Есет Менеджмент Платинум	295,92	329,15	11,23	інтервальний
4	Інвестиційна Група УНІВЕР Володимир Великий: Фонд Збалансований	1 645,42	1 807,52	9,85	відкритий
5	КІНТО Класичний	381,94	412,21	7,93	відкритий
6	Інвестиційна Група УНІВЕР Отаман: Фонд Перспективних Акцій	878,86	940,47	7,01	інтервальний
7	КІНТО Еквіті	750,52	800,34	6,64	відкритий
8	ОТП Капітал ОТП Класичний	1 860,15	1 975,48	6,2	відкритий
9	Інвестиційна Група УНІВЕР Ярослав Мудрий: Фонд Акцій	645,23	680,06	5,4	відкритий
10	Арт-Капітал Надбання	65,36	68,19	4,33	відкритий

Джерело: [10]

активи ПФУ (вартість чистих активів та частка вартості чистих активів в управлінні).

Структура інтегрального показника побудована за правилом «золотого перерізу», відповідно до якого застосовуються ваги 0,62 та 0,38, при цьому найбільш вагомому показнику відповідає більша вага: 0,62 – дохідність, 0,38 – активи. Потім при подальшій декомпозиції знову застосовується ця ж пропорція: так 0,62 поділяється на 0,38 (дохідність, %) та 0,24 (обсяг залучених коштів, грн), а 0,38 в свою чергу на 0,24 (вартість чистих активів, грн) та 0,14 (частка вартості чистих активів в управлінні, %).

У формалізованому вигляді він має наступний вигляд:

$$R = (0,38D + 0,24K) + (0,24V + 0,14Ch_v), \quad (1)$$

де R – значення інтегрального показника ($0 < R_i < 1$);

D – дохідність;

K – обсяг залучених коштів;

V – вартість чистих активів;

Ch_v – частка вартості чистих активів в управлінні.

Інтегральний показник повинен приймати значення від 0 до 1 ($0 < R < 1$), чим ближчим є його значення до 1, тим меншим є ризик втрат від інвестицій. Що стосується складових показників доходності та активів, то їх перед застосуванням до побудови інтегрального показника необхідно нормувати.

Оскільки показники вартості чистих активів та частка вартості чистих активів в управлінні мають додатні значення, то вони нормуються за формулою:

$$V(Ch_v)_{norm} = \frac{V(Ch_v)_i}{V(Ch_v)_{max}}. \quad (2)$$

Показники доходності та обсягу залучених коштів можуть приймати як додатні, так і від’ємні значення, тому нормована дохідність та обсяг залучених коштів будуть розраховуватися за формулою:

$$D(K)_{norm} = \frac{D(K)_i - D(K)_{min}}{D(K)_{max} - D(K)_{min}}. \quad (3)$$

З формул (2)–(3) видно, що нормовані показники приймають значення від нуля до одиниці, максимальне значення відповідає одиниці. Після нормування зазначених показників застосовується процедура згортання їх в інтегральний за формулою (1).

Для розрахунку інтегрального показника використано інформацію різних компаній з управління активами (загальний обсяг досліджуваних ПФВ – 44) за 2014 рік. Критеріями вибору цих ПФВ є: доступність різної інформації (статистичної, фінансової та іншої) про діяльність цих фондів, високий рейтинг у дослідженні фінансових ринків Thomson Reuters Extel Survey 2014, наявність в КУА та ІГ різних видів фондів (диверсифікованих, інтервальних тощо), які проводять стратегії різного ступеня ризику.

У таблиці 2 наведено результати розрахунків за моделлю (1) для 15-ти ПФВ, що знаходяться в верхівці рейтингу. За результатами побудови рейтингу перше місце посідає ПФ БІЗАНЬ, який має найбільший показник обсягу залучених коштів за досліджуваний період, на другому – ОТП Валютний.

Необхідно відзначити, що за індикатором дохідності другий у рейтингу фонд має значення, що є кращим, ніж у лідируючому за рейтингу ПФІ. Але за показниками активів ОТП Валютний значно програє лідеру. Тому інвестор, який звертає увагу на рівень доходності, може обрати другий за рейтингом фонд, а той, кому важливим є показник притоку-відтоку грошей – ті фонди, де показник наближається до 0,24. Безсумнівні переваги мають усі ПФИ, що управляються інвестиційною групою УНІВЕР, яка є потужною компанією на ринку ІСІ.

Побудований рейтинг ПФВ дозволить приватному інвестору оптимізувати механізм прийняття інвестиційних рішень в залежності від обраної моделі поведінки та стратегії на ринку спільних інвестицій.

Висновки з дослідження та перспективи подальшого розвитку в цьому напрямі. Запропоновані моделі рейтингового оцінювання ПФВ дають змогу інвесторам більш обґрунтовано формувати складові інвестиційного портфелю, враховуючи як дохідність, так і вартість чистих активів фонду. Перевагами запропонованого методу є доступність, простота і прозорість як вхідних даних, так і процедури розрахунків, а використання ваг індивідуальних показників базується не на суб’єктивності експертів, а на принципах гармонійного менеджменту.

Таблиця 2

Рейтинг ПФВ для приватних інвесторів

Назва ПФУ	Назва КУА	D_{norm}	K_{norm}	V_{norm}	Ch_{norm}	R
БІЗАНЬ	Фінекс капітал	0,076	0,222	0,236	0,144	0,679
ОТП Валютний	OTP Capital	0,384	0,183	0,006	0,004	0,577
Софієвський	Eavex Asset Management	0,255	0,222	0,006	0,004	0,487
ІГ УНІВЕР.УА/Тарас Шевченко: Фонд Збережень	УНІВЕР Менеджмент	0,215	0,232	0,004	0,003	0,454
Індекс Української Біржі	КІНТО	0,203	0,236	0,009	0,005	0,452
СПІНАКЕР	Фінекс-капітал	0,082	0,222	0,091	0,055	0,450
Інвестиційна Група УНІВЕР СКІФ – Фонд Золота	УНІВЕР Менеджмент	0,197	0,222	0,003	0,002	0,423
Інвестиційна Група УНІВЕР Володимир Великий: Фонд Збалансований	УНІВЕР Менеджмент	0,198	0,222	0,002	0,001	0,423
Інвестиційна Група УНІВЕР Отаман: Фонд Перспективних Акцій	УНІВЕР Менеджмент	0,191	0,222	0,001	0,001	0,416
КІНТО-Казначейський	КІНТО	0,188	0,222	0,003	0,002	0,415
Інвестиційна Група УНІВЕР Ярослав Мудрий: Фонд Акцій	УНІВЕР Менеджмент	0,189	0,223	0,002	0,001	0,415
ВСЕ	Всесвіт	0,190	0,221	0,003	0,002	0,414
Платинум	Драгон Ессет Менеджмент	0,155	0,214	0,018	0,011	0,398
Інвестиційна Група УНІВЕР Михайло Грушевський: Фонд Державних Паперів	УНІВЕР Менеджмент	0,166	0,225	0,004	0,002	0,397
ОТП Фонд Акцій	OTP Capital	0,181	0,196	0,004	0,003	0,384

Джерело: розраховано автором самостійно

Список літератури:

1. Петренко І.І. Рейтингова оцінка інвестиційного потенціалу аграрних підприємств [Електронний ресурс] / І.І. Петренко. – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/v2i3/204.pdf>.
2. Про схвалення Концепції створення системи рейтингової оцінки регіонів, галузей національної економіки, суб'єктів господарювання: Розпорядження КМУ від 01.04.2004 р. № 208-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show>.
3. Про затвердження Національної рейтингової шкали: Постанова КМУ від 26.04.2007 № 665 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show>.
4. Про затвердження Правил визначення уповноваженим рейтинговим агентством рейтингової оцінки за Національною рейтинговою шкалою: Рішення НКЦПФР від 21.05.2007 № 1042 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0607-07>.
5. Долинский Л.Б. Рейтинговый анализ кредитоспособности банковской системы Украины [Електронний ресурс] / Л.Б. Долинский, Н.А. Ткаченко // Экономика и управление: проблемы, решения, 2013. – № 12 (24). – Режим доступа: http://www.rurik.com.ua/documents/analytic_articles/dolinsky_tkachenko_rating_analysis.pdf.
6. Косова Т.Д. Рейтингове оцінювання інститутів спільного інвестування / Т.Д. Косова, Г. В. Соломіна // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2013. – № 4 (73). – С. 132-135.
7. Миронова Л.Г. Обґрунтування моделі рейтингового оцінювання пайових інвестиційних фондів / Л.Г. Миронова, О.А. Ковтун // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 12. – С. 6-9.
8. Аналітичний огляд ринку ІСІ в Україні за 1 квартал 2015 року [Електронний ресурс] / Офіційний сайт УАІБ. – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/files/articles/2253/44/Q1%202015_final.pdf.
9. Ренкінги ІСІ за типами та класами фондів [Електронний ресурс] / Офіційний сайт УАІБ. – Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua/analituaib/rankings/ici.html>.
10. Рейтинг пайових інвестиційних фондів [Електронний ресурс] / Офіційний сайт компанії «Простобанк Консалтинг». – Режим доступу: http://www.prostobank.ua/finansovyy_gid/investitsii/rejtingi/%28form%29/1.
11. Методика ренкінгування компаній з управління активами та інститутів спільного інвестування (пайових та корпоративних інвестиційних фондів) за результатами їхньої діяльності [Електронний ресурс] / Офіційний сайт УАІБ. – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/files/articles/160/41/Methodology%20of%20AMC%20&%20CIP%20ranking%20%28amendments%20of%2029.08.2013%29_website.pdf.

Ковтун О. А.

Восточноевропейский университет экономики и менеджмента

**РЕЙТИНГОВОЕ ОЦЕНИВАНИЕ ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ
КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ДОМОХОЗЯЙСТВАМИ****Резюме**

В статье осуществлен расчет интегрального показателя оценки паевых инвестиционных фондов, в структуре которого учтено доходность и стоимость чистых активов паевых инвестиционных фондов. С помощью интегрального показателя проведена оценка отечественных ПИФов путем построения рейтинга, который поможет домохозяйствам с учетом уровня финансовой осведомленности лица, принимающего решения, степени риска и объема капитала, принять эффективное в целом решение по инвестированию.

Ключевые слова: домохозяйство, инвестиции, принятие решений, интегральный показатель, рейтинговое оценивание, паевой

Kovtun O. A.

East European University of Economics and Management

**RATING EVALUATION MUTUAL FUNDS
AS AN INSTRUMENT OF INVESTMENT DECISIONS BY HOUSEHOLDS****Summary**

This article provides the calculation of integral index evaluating mutual funds, which take into account the structure of the yield and the net asset value of mutual funds. With integral index evaluation conducted by domestic mutual funds' rating to help households with the level of financial literacy of the person who decides the degree of risk and the amount of capital as a whole to take effective investment decisions.

Keywords: household investment decisions, integral index, rating evaluation, mutual fund ranking.

УДК 657.1:658:4

Козьмук Н. І.

Львівський інститут банківської справи

Університету банківської справи Національного банку України

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ У ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ПРОСТІР

У статті розглянуто розвиток та перебіг євроінтеграційних процесів фінансової сфери національної економіки України. Запропоновано можливі напрями прискорення та оптимізації цих процесів, механізми їх вдосконалення та поглиблення, шляхи вирішення проблем їх впровадження.

Ключові слова: євроінтеграція, фінансовий сектор, національна економіка, органи державної влади, нормативно-законодавча база.

Постановка проблеми. Упродовж останнього десятиріччя Україна наполегливо бажає наблизитися до європейських стандартів. Стратегією подальшої діяльності у сфері європейської та євроатлантичної інтеграції є активний перехід на сучасні європейські методи роботи, сприяння розвитку міжвідомчої взаємодії на горизонтальному рівні, розширення повноважень середньої та нижньої управлінських ланок у сфері обміну інформацією, заохочення ініціативності, глибокої продуманості пропозицій і бачення кінцевих результатів їхньої реалізації, вивчення та трансляція корисного досвіду інших європейських країн у сфері державного управління інтеграційними процесами, розвитку та реформуванні фінансової, банківської та інших сфер.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні дослідженнями теоретичних і практичних аспектів проблеми євроінтеграції займалися такі автори: Л. Антонюк, Т. Боголіб, Ю. Богач, Н. Василькова, Н. Волкова, Б. Данилишин, Д. Ільницький, Л. Іщук, А. Павленко, Л. Плахотнікова, Н. Колісниченко, С. Стрельник та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Процес інтеграції України в європейський простір став одним із першочергових завдань уряду. Над питанням ефективної імплементації працюють найуспішніші науковці в галузях економіки, фінансів, права. Але це не дає однозначно позитивних результатів в вирішенні поставлених завдань, оскільки, основною проблемою в даному питанні залишається успішний процес адаптації всіх сфер діяльності України у ході процесу інтеграції до європейських стандартів. Ще більших складнощів додає постійно змінне навколишнє середовище, що пов'язане з багатьма факторами, що ускладнюють цей процес: кризові явища в економіці, ведення бойових дій, погіршення економічних взаємовідносин з Росією тощо.

Мета статті. Метою наукового дослідження є аналіз стану та перебігу євроінтеграційних процесів у фінансовій сфері України та обґрунтування можливих напрямів прискорення та оптимізації цих процесів на сучасному етапі.

Беручи до уваги те, що Україна чітко визначила орієнтир на входження в фінансовий простір Європи, поступово здійснюється модернізація та реформування фіскального, бюджетного, банківського та інших секторів національної економіки в контексті європейських вимог.

З метою більш ефективного та поглибленого впровадження європейських стандартів у галузеві сектори національної економіки України необхідно проведення ретельних досліджень механізмів забезпечення фінансової стійкості Єврозони, тих важелів і інструментів впливу та регулювання фінансово-економічних процесів, що застосовуються урядами країн – учасниць Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу. Успішна інтеграція України в європейський простір неможлива без імплементації європейських стандартів організації та роботи фінансової системи. Розробка нових фінансових інструментів, дерегулювання національних фінансових ринків і розвиток міжнародних банків та інших фінансових інститутів породили функціонуючу нині глобальну фінансову систему, до якої залучено усі країни світового співтовариства. Міжнародна фінансова інтеграція поглиблюється в усьому світі, особливо серед країн з розвинутою економікою.

Глобальні трансформації сучасної світової і національних фінансових систем можна охарактеризувати такими факторами [1]:

- стрімкий розвиток процесу транснаціоналізації економічних зв'язків, інтеграція національних фінансових ринків;
- відносне ослаблення регулювання світових фінансових ринків (при збільшенні їхніх обсягів і оборотів операцій, приросту конкуренції між ними);
- розширення світової фінансової системи за рахунок входження до світової економіки країн, що розвиваються (зростає глобальна нестабільність);
- постійне збільшення величезної маси капіталів (включаючи потоки капіталів між країнами), крайня рухливість яких (обумовлена зростанням швидкості переказів з одного ринку на інший) створює напружене становище;
- високий ступінь концентрації фінансових ресурсів як на макроекономічному (бюджетні системи держав і міжнародних організацій), так і на глобальному (міждержавна економічна інтеграція, включаючи її фінансову й валютну складові) рівні;
- тенденція до концентрації капіталів, зростаюча автономізація глобальних комерційних і фінансових конгломератів;
- зростання інтенсивності фінансових трансакцій, високий ступінь мобільності та взаємозв'язки на фінансових ринках;
- різноманіття фінансових інструментів, високий ступінь їхнього динамізму тощо.

Цільовим напрямом євроінтеграції є зменшення кількості доступних фінансових інструментів, що можуть застосовуватися урядами держав Єврозони з метою реагування на коливання фінансово-економічних показників. Зокрема, країни Єврозони вже не зможуть використовувати грошово-кредитну політику для згладжування негативних наслідків асиметричних шоків, оскільки пріоритети фінансової політики будуть визначатися виходячи з потреб усього інтеграційного співтовариства з метою підтримки економічної стабільності й стійкості єдиної валюти. До вступу в Єврозону відновлення внутрішньої (інфляція й безробіття) і зовнішньої (рівновага платіжного балансу) рівноваг може здійснюватися за рахунок зміни вну-

трішнього попиту (зміна грошової пропозиції або процентної ставки, зміна фіскальної політики) і сальдо платіжного балансу.

Враховуючи викладене вище, можемо зазначити, що одним з короткотермінових важелів впливу на кризові явища та коливання фінансово-економічних показників є заходи фіскальної політики держави. На даному етапі розвитку, зокрема з 1.01.2015 року, ми спостерігаємо заходи з боку уряду, направлені на реформування податкової системи держави. Хоча, говорити про наближення заходів фіскальної політики України до вимог Європейського Союзу ще зарано. Якщо рівень ставок оподаткування в Україні, на фоні європейських, є помірним, то у співвідношенні до рівня доходу населення податковий тиск є досить вагомим.

Незважаючи на численні зміни, що постійно вносяться до податкового законодавства і спрямовані на удосконалення податкової системи України, вона не позбавлена серйозних недоліків. Серед них:

- високий рівень податкового навантаження на економіку в цілому (в середньому за 2005–2009 рр. з урахуванням платежів до Пенсійного та інших фондів соціально призначення – 37,9% від ВВП, у т.ч. в 2008 р. – 39,1, 2009 р. – 37,3%; у країнах ЄС-12 у середньому 34,4%, у т.ч. у Польщі 34,8, Чехії 36,9, Естонії 33,1, Латвії 30,5, Болгарії 43,2%) і на бізнес зокрема (ставка податку на прибуток в Україні становить 25%, у середньому по країнах ЄС-12 – 18,9%, у т.ч. в Польщі 19, Чехії 20, Естонії 21, Латвії 15, Болгарії 10%);

- відсутність економічно обґрунтованого балансу між фіскальною і регулюючою функціями податків, неефективна система державного податкового регулювання, його неузгодженість із завданнями економічної політики держави;

- наявність великої кількості малоефективних податків та меншої, ніж у європейських системах оподаткування, тривалості базових податкових періодів (щоквартальне декларування і сплата податку на прибуток, тоді як у європейських країнах – раз на рік), що погіршує позиції України в міжнародному рейтингу простоти ведення бізнесу за показником «кількість платежів на рік» та збільшує витрати суб'єктів підприємницької діяльності на сплату податків;

- нестабільність податкового законодавства, що обмежує можливість формування суб'єктами господарювання фінансової та економічної політики у середньо- та довгостроковому періодах;

- неоднорідність та складність нормативно-правової бази оподаткування, недостатня узгодженість і навіть суперечливість окремих законодавчих норм;

- відсутність єдиної термінології, частота застосування норм непрямої дії в податкових законах, що призводить до нарощування кількості підзаконних актів, податкових роз'яснень, а також посилення навантаження на судову систему у зв'язку із зростанням кількості позовів щодо порушень податкового законодавства;

- неузгодженість податкового законодавства з нормами, які складають інші інститути фінансового законодавства або входять до інших галузей законодавства;

- наявність економічно необґрунтованих розбіжностей у підходах до визначення та оцінки доходів і витрат для встановлення об'єкта оподаткування податком на прибуток підприємств та нормативно-правовою базою бухгалтерського обліку в частині розрахунку фінансового результату, що призводить до невідповідності сум податкових платежів підприємств реальному результату їх господарської діяльності;

- несвоєчасне виконання державою своїх зобов'язань по відшкодуванню податку на додану вартість суб'єктам господарювання;

- відсутність істотного прогресу в досягненні цілей реформування податку з доходів фізичних осіб – розширенні його бази шляхом виведення доходів із «тіні», про що свідчать результати податкових перевірок суб'єктів господарювання у 2008 році, за якими заробітну плату у «конвертах» сплачували 42% перевірених роботодавців, а серед роботодавців – фізичних осіб – 74%;

- порушення фундаментального принципу справедливості в оподаткуванні, невиконання податковою системою функції перерозподілу доходів від багатих до бідних;

- недостатнє виконання акцизним збором функції обмеження споживання шкідливих товарів, передусім внаслідок низьких ставок податку, що значно відстають від їх рівня в європейських країнах. Зокрема, навіть після підвищення в 2009 р. ставок акцизного збору на алкогольні напої, тютюнові вироби і нафтопродукти акциз на сигарети з фільтром у середньому становив 2,34 грн з пачки (близько 0,25 євро) порівняно з 1,28 євро у країнах ЄС; загальна частка акцизів (специфічний збір плюс адвалорний) у ціні сигарет зросла до 43% за мінімального для країн ЄС рівня 57%;

- викривлення стимулів до економічної діяльності внаслідок співіснування у податковій системі України двох підсистем – загальної і спрощеної, незацікавленість суб'єктів малого підприємництва у зміні свого статусу і, відповідно, зростанні обсягів діяльності; використання суб'єктів підприємницької діяльності, які застосовують спеціальний режим оподаткування, у схемах мінімізації податкових зобов'язань підприємств, що працюють у загальному режимі оподаткування;

- недосконала й витратна система адміністрування податків і зборів;

- низький рівень податкової культури, широке розповсюдження схем мінімізації та ухилення від сплати податків, що призводить до зростання податкової заборгованості платників перед бюджетом і державними цільовими фондами, недостатнього фінансування виконання функцій держави;

- нераціональна система податкових пільг, що спричиняють порушення принципів справедливості в оподаткуванні та призводять до зниження фіскальної ефективності основних податків;

За наявності кризових явищ в економіці насамперед будуть задіяні автоматичні стабілізуючі властивості фіскальної політики (так звані властивості автоматичного стабілізатора): за незмінної податкової системи економічний спад буде супроводжуватися зростанням бюджетних витрат і зниженням бюджетних доходів. Якщо ж спостережуваний стабілізаційний ефект виявиться недостатнім, то додаткова зміна податкового законодавства або системи соціальної підтримки населення дозволить підвищити ефективність фіскальної політики (дискреційна фіскальна політика) [2].

Крім того, однією з умов міждержавної інтеграції є високий рівень економічної й фінансової інтеграції між країнами. Зокрема, це стосується інтегрованості фінансових систем, які поряд із фіскальною політикою можуть також сприяти згладжуванню негативних наслідків асиметричних шоків. Відсутність обмежень на рух капіталу між країнами сприяє підвищенню ліквідності фінансової системи союзу, а відтак її стійкості до негативних впливів, а також підвищення доступності фінансових ресурсів для країн, що перебувають у стані економічного спаду й потребують додаткових фінансових ресурсів, зниження витрат

по залученню запозичень і стабілізації відсоткових ставок як у номінальному, так і в реальному вираженні.

Одним із головних питань є те, яким чином держава повинна використовувати фінансову політику – необхідно прагнути до синхронізації податкової системи та системи соціального забезпечення чи можна діяти винятково виходячи з національних потреб, чи оптимально вводити обмеження на величину основних бюджетних показників і обсяги державних запозичень або це буде лише погіршувати економічне становище країни в періоди рецесії. Важливим є також аналіз стабілізуючої ролі фінансового сектора.

Отже, в умовах активізації євроінтеграційних процесів в Україні особлива увага в сфері фінансової політики повинна приділятися такому її напрямку, як фіскальна політика. Окремі особливості фіскальної політики дозволяють стверджувати, що продумані податкова й бюджетна політики можуть досить ефективно виконувати функції макроекономічної стабілізації в короткостроковому й середньостроковому періодах. Однак варто зазначити, що фіскальна політика не завжди є гнучким інструментом макроекономічної стабілізації в рамках інтеграційних об'єднань. Більше того, систематичне використання даного інструмента стабілізації призводить до нагромадження державної заборгованості та формування стійкості бюджетного дефіциту [3].

Аналіз проблеми стійкості приводить до висновку щодо необхідності введення обмежень на параметри фіскальної політики. Зокрема, ця теза знайшла своє відбиття в Маастрихтській угоді, підписаній країнами Європейського валютного союзу. Відповідно до цієї угоди, країнам не дозволено мати дефіцит бюджету більш ніж 3% ВВП, тоді як обсяг сукупного державного боргу не може перевищувати 60% ВВП [4].

Оскільки дані показники відрізняються від аналогічних в Україні, зокрема показник дефіциту бюджету в січні-серпні 2014 року складав 35,205 млрд грн., обсяг сукупного державного боргу на 01.01.2014 року – 584114,1 млн.грн., станом на 01.09.2014 – вже 945766,0 млн.грн. [5], говорити про швидке наближення до європейських показників ще зарано. Таким чином, ще раз стикаємося з необхідністю реформування не лише фіскальної політики як короткотермінового інструменту регулювання кризових явищ, а і з потребою внесення конкретних та глибоких змін в бюджетну політику держави.

На сучасному етапі реформування бюджетної політики зведено до оновлення нормативно-законодавчої бази та намагання децентралізації органів влади. Функціонування бюджетної системи та здійснення бюджетної політики в Україні відбувається на основі законодавчих та нормативно-правових актів, визначених ст. 4 Бюджетного кодексу України. До них належать: Конституція України, Бюджетний кодекс України, Закон про Державний бюджет України, інші закони, що регулюють бюджетні правовідносини, нормативно-правові акти Кабінету Міністрів України, нормативно-правові акти центральних органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування. Незважаючи на достатню кількість нормативних документів у зазначеній сфері, на сьогоднішній день ми спостерігаємо значні розбіжності між деякими з них, що значно ускладнює проведення та реалізацію ефективної бюджетної політики в нашій країні, вже не кажучи про реалізацію заходів євроінтеграції.

Так, першим кроком до втілення зазначеної форми в дію було прийняття у 2001 р. Бюджетно-

го кодексу України, який процедурно врегульовує провадження бюджетного процесу та встановлює загальні для всіх правила гри. Уперше було гармонізовано та взаємопов'язано державний бюджет і програму соціально-економічного розвитку країни. Було запропоновано бюджет розвитку, в якому передбачаються кошти на капітальні вкладення та інші державні інноваційні програми. Розпочато роботу із запровадження програмно-цільового методу фінансування видатків державного бюджету. Відбулося збільшення фінансової незалежності місцевих бюджетів. Однак, незважаючи на ці досягнення, бюджетна реформа стикається з багатьма проблемами. Головною з них є те, що вона так і не стала складовою реформи суспільних відносин узагалі. За відсутності реальних реформ в інших сферах суспільного життя бюджетна реформа діє фрагментарно. Фактично реформа міжбюджетних стосунків зупинилася на рівні села, селища, міста, району. Затягується введення в дію програмно-цільового методу фінансування на рівні місцевих бюджетів. Існує проблема перепідготовки кадрів, які мають навчитися правильно застосовувати нові бюджетні процедури Бюджетного кодексу. Крім того, потрібен безсторонній аналіз нормативного фінансування, аналіз процедур перерахунку трансфертів, аналіз досвіду формування бюджетів розвитку, зокрема тієї складової бюджету, яка називається власними доходами. Варто визначити, наскільки ці власні доходи покривають ті видатки, які передбачається покрити і які означені в Бюджетному кодексі як власні видатки.

Таким чином, для забезпечення високої нормативної ефективності правові акти варто приймати з урахуванням дієвого механізму їх подальшої реалізації.

Отже, постає питання про затвердження та впровадження єдиної концепції в реформованій фіскальній та бюджетній політиці як єдиного механізму державного регулювання економіки, побудови сучасної соціально-орієнтованої конкурентоспроможної ринкової економіки, інтегрованої у ЄС.

Висновки і пропозиції. Важливість фінансової інтеграції України пояснюється тим, що поряд із фінансовою політикою фінансовий сектор може виконувати роль механізму, що згладжує негативні наслідки асиметричних шоків. У всіх випадках фінансовий ринок буде розподіляти ризик між країнами – членами інтеграційного об'єднання за допомогою зміни вартості активів країн-емітентів: рівень добробуту жителів країни, що відчула вплив негативного шоку, знизиться в меншому ступені, ніж валовий дохід країни. Навпроти, рівень добробуту жителів країни, що відчула вплив позитивного шоку, виросте в меншому ступені, ніж валовий дохід. Однак інструменти фінансового ринку, бюджетної та фіскальної політики незначною мірою можуть застосовуватися в Україні. Так, рівень розвитку вітчизняного фінансового ринку є вкрай низьким, на торговельних майданчиках обертається незначна кількість активів. Що стосується ринку банківських послуг, то й у даному напрямі інтеграція є досить слабкою, що також пояснюється недостатньою розвиненістю цього сегмента фінансового сектора.

Реформування податкової системи відбуватиметься синхронно з упорядкуванням та оптимізацією державних видатків та вирішенням таких завдань:

- відновлення економічного зростання та його забезпечення на інноваційно-інвестиційній основі;
- масштабна модернізація національного виробництва, впровадження енергозбереження, зростання продуктивності праці, зміцнення кон-

курентних позицій вітчизняного виробника на зовнішніх товарних ринках;

– стимулювання регіональних «точок зростання» економіки та залучення інвестицій;

– запровадження європейських стандартів соціального захисту, якісного піднесення рівня життя громадян;

– перегляд пільг, надання яких є необґрунтованим, та вжиття заходів щодо їх скасування; впровадження програм поетапної заміни пільг, що виконують функцію соціальної підтримки вразливих верств населення, адресною допомогою;

– реформування пенсійної системи України, забезпечення її прозорості та стабільного функціонування, збалансування бюджету Пенсійного фонду, впровадження обов'язкової накопичувальної пенсійної системи;

– поетапне збільшення обсягів бюджетного фінансування системи охорони здоров'я до

загальноєвропейського рівня, забезпечення належної якості гарантованих державою медичних послуг;

– перегляд державних цільових програм з погляду доцільності продовження їх бюджетного фінансування та концентрація бюджетних ресурсів на пріоритетних напрямках науково-технічного та інноваційного розвитку;

– підтримка впровадження енергоефективних та енергозберігаючих технологій, а також технологій з використанням відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива.

Іншими словами, особливу увагу в процесі євроінтеграції України необхідно приділити розвитку вітчизняного фінансового ринку, фінансовій та бюджетній сферам, оскільки саме ці напрями фінансової політики зможуть, на нашу думку, забезпечити виконання перерозподільної й стабілізуючої функції фінансів у державі.

Список літератури:

1. Бурцев В.В. Основной конкурентный потенциал страны-системы в условиях финансовой транснационализации / В.В. Бурцев // Финансовый менеджмент. – 2001. – № 6. – С. 3.
2. Tanzi V. (2005). Fiscal Policy and Fiscal Rules in the European Union // CESifo Forum, 3.
3. Петрушевська В.В. Адаптація фінансової політики України до умов глобалізаційних і євроінтеграційних процесів / В.В. Петрушевська // Проблеми економіки. – 2014. – № 2.
4. Введення євро: критерії конвергенції // Офіційний сайт Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://europa.eu/index_en.htm.
5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України: <http://www.minfin.gov.ua>.

Козьмук Н. І.

Львовский банковский институт

Университета банковского дела Национального банка Украины

ИМПЛЕМЕНТАЦИЯ ЕВРОПЕЙСКИХ СТАНДАРТОВ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ УКРАИНЫ В ЕВРОПЕЙСКОЕ ПРОСТРАНСТВО

Резюме

В статье рассмотрены развитие и проведение евроинтеграционных процессов финансовой сферы национальной экономики Украины. Предложены возможные пути ускорения и оптимизации этих процессов, механизмы их усовершенствования и углубления, пути решения проблем их внедрения.

Ключевые слова: евроинтеграция, финансовый сектор, национальная экономика, органы государственной власти, нормативно-законодательная база.

Kozmuk N. I.

Lviv Banking Institute

University of Banking of National Bank of Ukraine

IMPLEMENTATION OF EUROPEAN STANDARDS OF THE FINANCIAL SYSTEM IN THE INTEGRATION OF UKRAINE INTO THE EUROPEAN SPACE

Summary

The article deals with the development and progress of European integration processes financial sector of the national economy of Ukraine. The possible directions of acceleration and optimization of these processes, mechanisms of improvement and deepening. Solutions to problems of implementation.

Keywords: European integration, financial sector, national economy, public authorities, regulatory and legal framework.

НАШІ АВТОРИ

1. **Ганусик Юрій Богданович** – аспірант кафедри банківської справи Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
2. **Гонська Марія Романівна** – старший викладач Львівської комерційної академії
3. **Гончаренко Ірина Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент Київського національного університету технологій та дизайну
4. **Губарєва Ірина Олегівна** – кандидат економічних наук, доцент Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку Національної академії наук України
5. **Гургула Тетяна Володимирівна** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри кадрової політики та державної служби Львівського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України
6. **Д'яченко Анастасія Леонідівна** – аспірант кафедри фінансів Національного університету державної податкової служби України
7. **Далевська Тетяна Анатоліївна** – аспірант Київського національного торговельно-економічного інституту
8. **Данилевська-Жугунісова Ольга Євгенівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту Національного університету біоресурсів і природокористування України
9. **Дем'ян Ярослава Юрійвна** – старший викладач Мукачівського державного університету
10. **Дем'яненко Тетяна Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент Української інженерно-педагогічної академії
11. **Дідух Вероніка Валеріївна** – аспірант Національного технічного університету «Київський політехнічний інститут»
12. **Дмитерко Марія Олександрівна** – аспірант Української академії банківської справи Національного банку України
13. **Дудчик Оксана Юріївна** – кандидат економічних наук, доцент Дніпропетровської державної фінансової академії
14. **Дяченко Анастасія Леонідівна** – аспірант Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
15. **Дьомкіна Оксана Володимирівна** – аспірант Київського національного університету імені Тараса Шевченка
16. **Сфремова Олександра Сергіївна** – викладач Вінницького торговельно-економічного коледжу Київського національного торговельно-економічного університету
17. **Журавльова Тетяна Олександрівна** – кандидат економічних наук, професор Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
18. **Журба Інна Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент Черкаського державного технологічного університету
19. **Засць Світлана Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент Національного університету державної податкової служби України
20. **Захаркін Олексій Олександрович** – докторант Сумського державного університету
21. **Захарова Інна Володимирівна** – кандидат педагогічних наук, доцент Улянівського вищого авіаційного училища цивільної авіації (інститут)
22. **Зачосова Наталія Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент Східноєвропейського університету економіки і менеджменту
23. **Зіброва Олена Володимирівна** – асистент Національного аерокосмічного університету імені М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»
24. **Іванієнко Карина Вікторівна** – аспірант Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
25. **Іванова Тетяна Євгенівна** – студент факультету економіки та менеджменту Сумського державного університету
26. **Ілляшенко Сергій Миколайович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу та УІД Сумського державного університету, доктор хабілітований, професор Економіко-гуманітарного університету (м. Бельсько-Бяла, Польща)
27. **Ільницький Денис Олександрович** – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри міжнародної економіки Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
28. **Ільницький Артур Ігорович** – аспірант Подільського державного аграрно-технічного університету
29. **Іринчина Інна Борисівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної торгівлі Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
30. **Калініна Ольга Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент Національного аерокосмічного університету імені М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»
31. **Кардаков Олександр Юрійович** – здобувач Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
32. **Клюс Юлія Ігорівна** – кандидат економічних наук, доцент Східноукраїнського національного університету імені Володимира Дала
33. **Коваленко Євген Володимирович** – асистент кафедри економіки та бізнес-адміністрування Сумського державного університету
34. **Ковиліна Марія Олександрівна** – аспірант Одеської національної морської академії
35. **Ковтун Оксана Анатоліївна** – кандидат наук з державного управління, доцент Східноєвропейського університету економіки і менеджменту
36. **Козьмук Наталія Ігорівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Львівський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України
37. **Колегаєв Ігор Михайлович** – асистент кафедри економічної теорії та підприємництва на морському транспорті Одеської національної морської академії
38. **Кондратюк Оксана Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент Київського національного торговельно-економічного університету
39. **Корецька Ольга Валеріївна** – старший викладач кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку та аудиту Одеського національного морського університету
40. **Корольок Тетяна Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри макроекономіки та державного управління Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
41. **Назаркіна Людмила Іванівна** – старший викладач кафедри економіки і моделювання ринкових відносин Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
42. **Обиход Ганна Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант Інституту економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України
43. **Ольшеска Ірина Петрівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
44. **Пархоменко Ірина Миколаївна** – старший викладач Одеської національної морської академії
45. **Примахов Миколай Тимофійович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії і підприємства на морському транспорті Одеської національної морської академії
46. **Холявко Катерина Олександрівна** – студентка Національного університету державної податкової служби України

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 № 10 від 30.06.2015 р.

Адреса редколегії:
65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Тираж 100 прим.
Надруковано: ФОП Головка О.А.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4871 від 24.03.2015 р.