

МІЖНАРОДНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ



**НАУКОВИЙ ВІСНИК
МІЖНАРОДНОГО
ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія:

Економіка і менеджмент

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 25

Частина 1

Одеса
2017

Серію засновано у 2010 р.

Засновник – Міжнародний гуманітарний університет
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

Включено до списку друкованих періодичних видань,
що входять до переліку наукових фахових видань України
Наказ Міністерства освіти і науки України № 455 від 15.04.2014 р.
Додаток № 5.

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus (ICV 2015: 33.27)

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Міжнародного гуманітарного університету
протокол № 8 від 27.06.2017 р.

Видавнича рада:

С. В. Ківалов, акад. АПН і НАПрН України, д-р юрид. наук, проф. – голова ради; **А. Ф. Крижановський**, член-кореспондент НАПрН України, д-р юрид. наук, проф. – заступник голови ради; **М. П. Коваленко**, д-р фіз.-мат. наук, проф.; **С. А. Андронаті**, акад. НАН України; **В. Д. Берназ**, член-кореспондент НАПрН України, д-р юрид. наук, проф.; **О. М. Головченко**, д-р екон. наук, проф.; **Д. А. Зайцев**, д-р техн. наук, проф.; **В. М. Запорожан**, д-р мед. наук, проф., акад. АМН України; **М. З. Згуровський**, акад. НАН України, д-р тех. наук, проф.; **В. А. Кухаренко**, д-р філол. наук, проф.; **І. В. Ступак**, д-р філол. наук, доц.; **Г. П. Пекліна**, д-р мед. наук, проф.; **О. В. Токарев**, Засл. діяч мистецтв України.

Головний редактор серії – д-р фіз.-мат. наук, проф. **М. П. Коваленко**
Відповідальний секретар серії – **О. М. Назарук**

Редакційна колегія серії «Економіка і менеджмент»:

Б. В. Буркинський, акад. НАН України, д-р екон. наук, проф.; **А. І. Бутенко**, д-р екон. наук, проф.; **В. С. Дога**, д-р екон. наук, проф.; **О. М. Головченко**, д-р екон. наук, проф.; **Д. В. Гнилицька**, д-р екон. наук, доц.; **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, проф.; **О. М. Котлубай**, д-р екон. наук, проф.; **Є. В. Лазарева**, д-р екон. наук; **П. Сауэр**, канд. екон. наук, проф.; **Р. Габдулін**, канд. екон. наук, член-кореспондент МАІН; **В. Ласло**, д-р екон. наук; **Б. А. Волков**, д-р екон. наук, проф.; **В. М. Осипов**, д-р екон. наук, проф.; **Д. М. Пармаклі**, д-р екон. наук, проф.; **Л. А. Бахчиванжи**, канд. екон. наук, доц.; **О. В. Сталінська**, д-р екон. наук, проф.

Повне або часткове передрукування матеріалів, виданих у збірнику
«Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету»,
допускається лише з письмового дозволу редакції.

При передрукуванні матеріалів посилання
на «Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету» обов'язкове.

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 20001-9801 ПР від 25.06.2013 р.

Адреса редакції:
Міжнародний гуманітарний університет
вул. Фонтанська дорога 33, м. Одеса, 65009, Україна
Телефон: +38 (099) 967 84 71
Електронна пошта: editor@vestnik-econom.mgu.od.ua
Офіційний сайт: www.vestnik-econom.mgu.od.ua

© Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.
Серія: «Економіка і менеджмент», 2017
© Міжнародний гуманітарний університет, 2017
© Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
НАН України, 2017

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

*Слухай С.В.,**д.е.н., професор кафедри економічної теорії,
макро- і мікроекономіки,**Київський національний університет імені Тараса Шевченка**Борщенко Т.І.,**аспірант кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

ЧИННИКИ СУСПІЛЬНОГО ДОБРОБУТУ: ІНСТИТУЦІЙНИЙ АСПЕКТ

Анотація. У статті через призму неоінституційної економічної теорії проаналізовано чинники суспільного добробуту. Наголошено на ролі економічних та політичних інститутів, які безпосередньо впливають на динаміку суспільного добробуту та економічне зростання. Досліджено інституційний розвиток таких країн, як Україна, Польща, Російська Федерація, Німеччина та Фінляндія, а також виявлено суттєвий зв'язок між ним та зміною суспільного добробуту, оціненого за допомогою показника суспільного добробуту, запропонованого А. Сеном.

Ключові слова: суспільний добробут, економічне зростання, політичні інститути, економічні інститути.

Постановка проблеми. Окремий індивід, як і суспільство загалом, прагне зростання власного добробуту, що є природною метою функціонування економічної системи. Тому проблеми вимірювання добробуту, з'ясування шляхів його підвищення тривалий час знаходяться у центрі уваги багатьох економістів, починаючи від класиків економічної теорії аж до відомих сучасних теоретиків. Загалом суспільний добробут – це соціально-економічна категорія, яка поєднує економічну, соціальну, екологічну, культурну та інституційну складові умов життєдіяльності суспільства і дає змогу з'ясувати бажану траєкторію суспільного розвитку. Поточний та перспективний рівні добробуту є чинниками, які можуть стримувати соціально-економічний розвиток або сприяти йому, створюючи стимули або нівелюючи бажання членів суспільства щодо реалізації проактивної економічної поведінки. Окрім дискусійності самого показника суспільного добробуту, нині залишається відкритим та дискусійним перелік чинників, що впливають на його рівень, що обумовлює необхідність подальшого дослідження цього питання з метою розробки дієвих заходів соціально-економічної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження чинників, що впливають на рівень суспільного добробуту, належить до найбільш актуальних проблем сучасної економічної науки. Останні найбільш вагомі здобутки у цій галузі відображені у працях таких відомих сучасних економістів, як, зокрема, Д. Аджемоглу, Л. Бальцерович, Б. Вайнгаст, Дж. Гелбрейт, А. Жоньци, М. Олсон, Дж. Робінсон.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Чинники суспільного добробуту досліджувалися багатьма економістами, проте одним з найбільш дискусійних залишається питання створення системи інститутів, які б дали змогу досягти найвищого можливого рівня суспільного добробуту.

Мета статті полягає у виявленні впливу інституційних чинників на суспільний добробут окремих країн.

Виклад основного матеріалу дослідження. Упродовж десятиліть економісти намагаються знайти відповідь на питання про те, через що саме країни відрізняються одна від одної за рівнем економічного розвитку і, відповідно, суспільного добробуту. Існує чимало різноманітних теорій, які віддають перевагу тому чи іншому набору факторів. Однією з найбільш перспективних теорій економічного зростання та забезпечення суспільного добробуту є неоінституційна. Її основний висновок полягає у тому, що окремі країни є більше чи менше успішними у соціально-економічному плані, оскільки мають різні за якістю суспільні інститути.

Згідно з сучасним класиком неоінституційної економічної теорії Д. Норттом, «інститути – це правила гри в суспільстві, створені людиною обмежувальні рамки, які організують взаємовідносини між людьми. Отже, вони задають структуру спонукальних мотивів людської взаємодії – будь то в політиці, соціальній сфері або економіці» [4, с. 67]. Це означає, що інститути спроможні впливати на економічний розвиток, що підтверджено подальшими емпіричними розвідками інших економістів.

Так, Д. Аджемоглу та Дж. Робінсон дослідили взаємозв'язок між характером інститутів та рівнем соціально-економічного розвитку окремих країн. Визначальну роль у забезпеченні економічного зростання, на думку авторів, відіграють політичні та економічні інститути, які вони поділяють на екстрактивні та інклюзивні.

Інклюзивні економічні інститути – це такі інститути, які «заохочують великі маси людей до участі в економічній діяльності <...> Щоб бути інклюзивними, економічні інститути мають шанувати приватну власність, неупереджену систему права й надання публічних послуг для створення конкурентного середовища, у якому люди можуть здійснювати обмін і домовлятися. Має також бути гарантія можливості відкривати новий бізнес і обирати свій кар'єрний шлях» [1, с. 79]. Інклюзивні економічні інститути заохочують економічну діяльність, сприяють зростанню продуктивності й суспільного добробуту. За наявності таких інститутів виникає економічне середовище, що сприяє розвитку конкуренції, підприємництва, інноваційності.

Екстрактивні економічні інститути мають протилежні властивості, тобто вони спрямовані на те, щоб перерозподіляти доходи і блага від однієї групи людей на користь іншої [1, с. 81]. Через це вони гальмують економічне зростання та знижують суспільний добробут.

Між створенням та діяльністю політичних та економічних інститутів існує тісний взаємозв'язок, тому що від політичних

інститутів залежить формування тих чи інших економічних інститутів. І навіть якщо інклюзивні економічні інститути приносять більшу вигоду для суспільства загалом, «владна верхівка» задля власної вигоди може віддати перевагу екстрактивним інститутам, що часто спостерігалось у постсоціалістичних країнах.

Екстрактивні політичні інститути дають змогу елітам контролювати політичну владу, що дає їм можливість здійснювати вибір економічних інститутів. На відміну від цього, інклюзивні економічні інститути створюються за наявності інклюзивних політичних інститутів, що забезпечують більш-менш справедливий розподіл політичної влади в суспільстві та обмежують її для використання проти інтересів суспільства.

На подібний зв'язок між державою та приватною економікою вказував Б. Вайнґаст; він назвав цю взаємодію «федералізм, що стимулює ринок» та сформулював її основні інституційні критерії. Зокрема, до них належать: 1) ієрархія (існування рівнів влади з визначеною компетенцією) та конкуренція між урядами; 2) автономія щодо управління місцевою економікою, видатками та доходами місцевих урядів; 3) спільний ринок (відсутність внутрішніх бар'єрів для мобільності ресурсів та товарів); 4) жорстке бюджетне обмеження для усіх рівнів влади, але насамперед місцевих органів влади; 5) інституціоналізація повноважень рівнів влади [9].

Схожі ідеї щодо впливу інституційного оформлення суспільства на економіку ми знаходимо у М. Олсона, який, спираючись на теорію групових інтересів, довів, що суспільні інститути є надзвичайно важливими для пояснення різної динаміки економічного зростання і розвитку окремих країн. Ці групові інтереси реалізуються через «перерозподільні коаліції», залучені до «пошуку ренти». Формування політичних груп з особливими інтересами веде до появи імпорتنних квот, легалізованих монополій, ліцензій і фіксованих цін, тобто усього, що служить перерозподілу доходів від неорганізованих груп (споживачів і платників податків) до зацікавлених сторін, які є більш організованими [5, с. 264–266]. Чим більше політичний устрій представляє інтереси окремих організованих груп, тим гірше для економіки і суспільства загалом, тим нижчі будуть темпи економічного зростання та суспільний добробут.

Взаємодія політичних та економічних інститутів суспільства є визначальною для Дж. Гелбрейта, який визначив основні риси та умови становлення суспільства майбутнього, яке він назвав «суспільством блага». До них він відніс забезпеченість робочими місцями, стабільність зростання економіки, освіту, спокій та лад у суспільстві, систему гарантій для найменш забезпечених верств населення, співробітництво і порозуміння в міжнародному вимірі [3, с. 42]. Забезпечення цих умов неможливе без модернізації інституційної основи суспільства: «Не існуватиме суспільства блага, якщо демократія не запроцює по-справжньому у вирішенні проблем мережі соціального забезпечення, економічного зростання, охорони здоров'я, довілля і влади військових» [3, с. 150].

Л. Бальцеревич та А. Жоньци деталізували структуру економічних інститутів суспільства, які обов'язково необхідно брати до уваги під час аналізу економічної динаміки. В національних інституційних системах вони виділяють такі два типи інститутів: ті, які обумовлюють вразливість і стійкість економіки стосовно шоків (інститути, які визначають стабільність економіки); ті, які забезпечують концентрацію системних сил розвитку (інститути прискорення).

Інститути, які визначають стабільність економіки, впливають на контури макроекономічної політики, яка разом з прямими

втручанням держави посилює або згладжує наслідки зовнішніх шоків для довгострокового економічного зростання та підвищення суспільного добробуту. Характер цієї політики залежить від взаємодії між інститутами, що визначають стабільність, та іншими факторами, зокрема особистісними характеристиками і компетенціями людей, які перебувають біля керма політичної влади, а також від економічних доктрин, що панують у науковому середовищі і впливають на реалізацію економічної політики [2, с. 55].

Інститути прискорення вважаються тими частинами інституційної системи країни, які відповідають за те, знаходиться економіка в стані стагнації або розвивається, а якщо розвивається, то якими темпами. Найголовнішими серед них є структура прав власності (чи допускає законодавство країни ведення підприємницької діяльності, масштаби регулятивних і податкових обмежень економічної свободи); рівень захисту прав власності (чи захищає державна влада ці права, а також життя і здоров'я громадян, або вона представляє для них небезпеку); ступінь конкуренції між виробниками, яка також залежить від структури і рівня захисту прав власності і масштабів державного протекціонізму; фіскальна позиція держави в економіці, яка визначається відношенням бюджетних витрат і податків, а також фіскального дефіциту до ВВП [2, с. 62].

Інституційні обмеження, що накладаються політичною владою, є важливою гарантією суспільства від безвідповідальної економічної політики, оскільки, з одного боку, вони мінімізують ризик економічного свавілля, а з іншого боку, дають змогу побудувати спеціалізовані інститути, відповідальні за стабільність економіки. Однак такі інститути нелегко сформувати, а ще важче зберегти навіть у країнах з усталеною демократією, не кажучи вже про країни з перехідною економікою.

Викладені вище ідеї вдомих економістів щодо впливу інституційних чинників на суспільний добробут можна узагальнити та представити як певну ієрархічну систему, у якій наголос зроблено на чинниках, які мають позитивний вплив на суспільний добробут (рис. 1). Основою її виступають природні чинники та цивілізаційні характеристики конкретного суспільства, які обумовлюють наявність певних інклюзивних інститутів, які сприяють функціонуванню економіки, обумовлюючи її ефективність та прийнятність результатів з боку суспільства. Останнє визначає конкретний рівень суспільного добробуту країни, який спостерігається у певний період її розвитку.

Звісно, було б непогано, не обмежуючись чистою теорією, знайти емпіричні підтвердження впливу інститутів на рівень суспільного добробуту, проте застосування економетричних моделей для дослідження взаємозв'язку між інституційними чинниками та зростанням суспільного добробуту є досить проблематичним, тому що існує залежність пояснювальних змінних одна від одної. Тому варто проаналізувати фактичні показники розвитку інститутів, які є однією із складових Індексу глобальної конкурентоспроможності країни, та оцінити наявність залежності між їхнім рівнем та суспільним добробутом.

На нашу думку, показником, який досить точно представляє рівень суспільного добробуту не лише з економічної точки зору, але й з урахуванням розподілу доходів між членами суспільства, є індекс добробуту, запропонований Амартія Сенем [7, с. 165]. Показник виражає така формула: $W=I(1-G)$, де I – середній річний дохід у розрахунку на одну особу, G – коефіцієнт Джині. За такого підходу рівень добробуту залежить не лише від доходу (показник ефективності), але й від справедливості його розподілу.

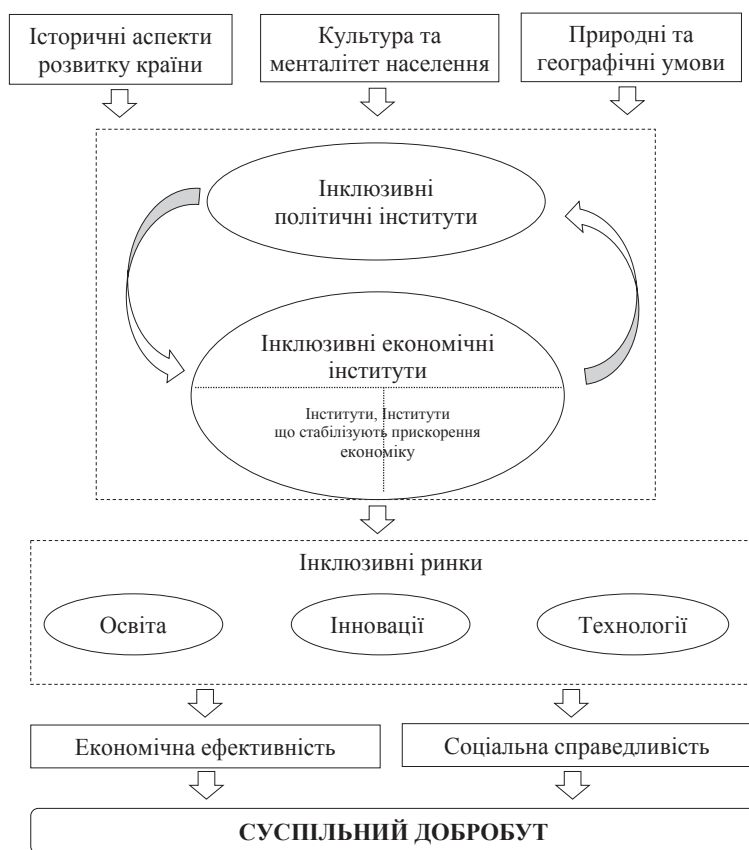


Рис. 1. Інститути як чинники суспільного добробуту

Для аналізу було обрано такі країни: Україна, Росія, Польща, Німеччина та Фінляндія. Ці країни кардинально відрізняються як показниками величини суспільного добробуту, так і інституційними системами, що дає змогу з'ясувати, яка роль інститутів у забезпеченні суспільного добробуту.

У табл. 1 наведено оцінки розвитку основних інститутів у кожній з вибраних країн згідно з даними «Звіту Світового економічного форуму за 2015–2016 рр.» [8]. Україна в цих рейтингах майже за кожним показником посідає 100-і місце, винятком є хіба що показник «надійність аудиту та звітності». Найслабшими ланками інституційної сфери України є «незалежність судової системи», «марнотратство держави», «корупція і хабарництво».

Оцінки інститутів Польщі є переважно середніми, країні є над чим працювати, проте вони значно вищі за відповідні оцінки України. Найменш розвиненими інститутами нині є «довіра суспільства до держави», «ефективність правової системи», «прозорість правової політики».

Інститути Німеччини та Фінляндії мають високий рівень розвитку, що демонструє рейтинг країн за даними показниками.

Кардинальні відмінності у розвитку інституційних систем унаочнює рис. 2. Так, в Україні розвиток інституційної системи є найнижчим; наша країна значно відстає за майже всіма показниками, окрім «бюрократії», «довіри суспільства до політиків» та

Таблиця 1

Інституційні показники вибраних країн, 2016 р. [8]

№	Інститути	Україна		Польща		Німеччина		Фінляндія	
		Оцінка	Місце країни	Оцінка	Місце країни	Оцінка	Місце країни	Оцінка	Місце країни
1	Права власності	2,9	132	4,3	64	5,8	17	6,4	1
2	Захист інтелектуальної власності	3,1	120	4,0	65	5,7	20	6,3	1
3	Нецільове використання бюджетних коштів	2,7	111	3,9	48	5,1	22	6,3	2
4	Довіра суспільства до політиків	2,8	101	2,4	100	4,7	15	5,7	5
5	Корупція і хабарництво	2,9	122	4,8	40	5,5	27	6,7	1
6	Незалежність судової системи	2,3	132	4,3	54	5,8	17	6,6	2
7	Лобіювання інтересів	2,7	99	4,2	56	4,5	17	5,4	4
8	Марнотратство держави	1,9	134	3,1	69	4,2	20	4,8	9
9	Бюрократія	3,3	87	2,9	87	3,9	34	4,2	15
10	Ефективність правової системи	2,8	122	3,7	122	5,3	16	5,8	3
11	Прозорість урядової політики	3,7	98	3,6	106	5,1	19	5,9	5
12	Надійність поліцейської системи	2,6	123	4,1	75	5,9	19	6,7	1
13	Етична поведінка фірм	3,8	76	4,4	55	5,3	21	6,3	1
14	Надійність аудиту та звітності	3,6	24	4,1	52	5,8	17	6,5	2
15	Ефективність корпоративних рад	4,1	102	5,0	66	5,6	19	6,1	5
16	Захист інтересів акціонерів	2,9	121	4,8	63	4,7	33	6,1	1
17	Захист інвесторів	4,8	114	4,1	32	5,9	50	5,6	72
18	Зведений показник «Якість інститутів»	3,05	115	3,99	63	5,16	21	6,13	1

«захисту інвесторів», навіть від Польщі, не кажучи вже про Німеччину та Фінляндію. Найбільш досконалою є інституційна система Фінляндії, проте Німеччина також не набагато від неї відстає, а за показником «захист інвесторів» навіть випереджає її.

Перевіримо наявність кореляційного зв'язку між рівнем суспільного добробуту та зведеним показником «якість інститутів». Для цього дослідимо динаміку суспільного добробуту на основі індексу А. Сена (W_s , дол. США на особу) та динаміку показника «якість інститутів» за 2005–2016 рр., наведених у табл. 2.

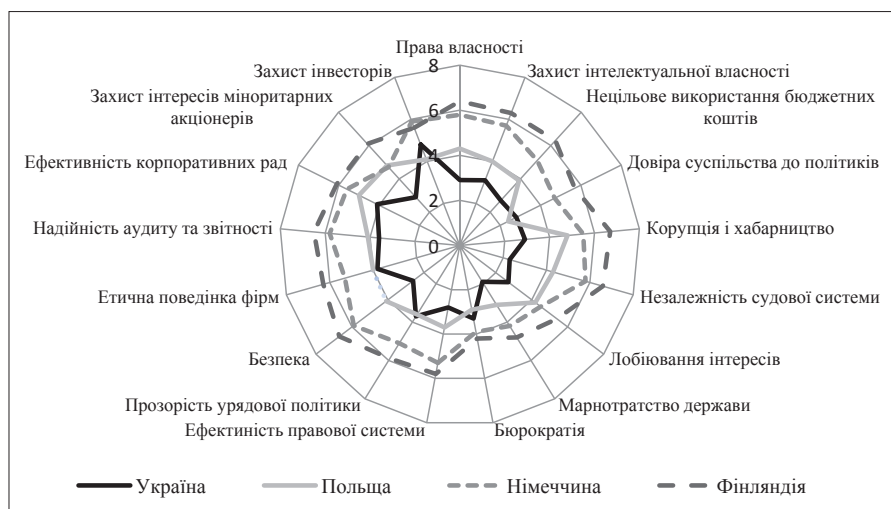


Рис. 2. Інституційні показники вибраних країн за 2016 р. [8]

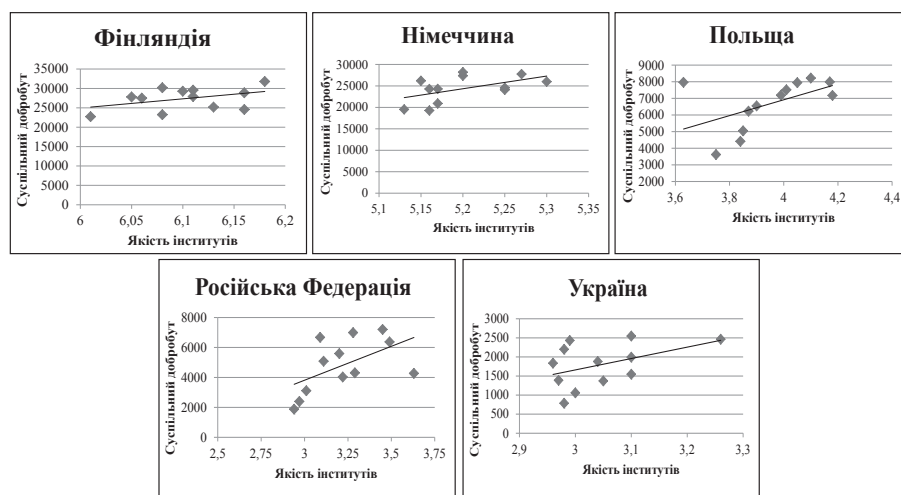


Рис. 3. Кореляція між рівнем суспільного добробуту та показником «якість інститутів»

Таблиця 2
Динаміка суспільного добробуту (WS) та показника «якість інститутів» (QI) у вибраних країнах, 2005–2016 рр. [8; 10]

Рік	Україна		Польща		Російська Федерація		Німеччина		Фінляндія	
	WS	QI	WS	QI	WS	QI	WS	QI	WS	QI
2005	784	2,98	3 619	3,75	1 878	2,94	19 263	5,16	22 708	6,01
2006	1 058	3,00	4 416	3,84	2 398	2,97	19 530	5,13	23 216	6,08
2007	1 387	2,97	5 046	3,85	3 110	3,01	20 894	5,17	24 553	6,16
2008	1 880	3,04	6 229	3,87	4 307	3,29	24 298	5,17	28 872	6,16
2009	2 463	3,26	7 964	3,63	5 596	3,20	26 183	5,15	31 779	6,18
2010	1 547	3,10	6 545	3,90	4 029	3,22	24 096	5,25	27 801	6,05
2011	1 837	2,96	7 176	4,18	5 084	3,11	24 552	5,25	27 494	6,06
2012	2 200	2,98	7 988	4,17	6 679	3,09	27 749	5,27	30 169	6,08
2013	2 430	2,99	7 515	4,01	6 993	3,28	25 993	5,30	27 903	6,11
2014	2 546	3,10	7 944	4,05	7 207	3,45	27 371	5,20	29 272	6,10
2015	1 992	3,10	8 222	4,10	6 370	3,49	28 190	5,20	29 551	6,11
2016	1 369	3,05	7 190	3,99	4 273	3,63	24 272	5,16	25 181	6,13

Рис. 3 демонструє наявність прямого зв'язку між динамікою суспільного добробуту та динамікою показника «якість інститутів» в усіх країнах. Тобто зростання суспільного добробуту супроводжується покращенням якості інститутів, і навпаки.

Рис. 3 підтверджує тезу багатьох цитованих вище економістів щодо взаємозв'язку між розвитком інститутів та суспільним добробутом: вищий рівень розвитку інститутів супроводжується вищим рівнем суспільного добробуту. Так, якщо в 2016 р. рівень суспільного добробуту в Україні складає 1 368,60 дол. США на особу за показника «якість інститутів» 3,05, в Російській Федерації – 42 72,58 дол. США на особу за «якості інститутів» 3,63, то в Німеччині рівень суспільного добробуту складає 24 272,39 дол. США на особу за показника «якість інститутів» 5,16.

Водночас видно, що зростання рівня розвитку інститутів у таких країнах, як Польща, Україна, Російська Федерація, спроможне набагато більше підвищити рівень суспільного добробуту, аніж у Німеччині чи Фінляндії. Очевидне пояснення такої відмінності полягає в тому, що Німеччина та Фінляндія досягли такого рівня інституційного розвитку, подальше підвищення якого є досить проблематичним, тоді як в аналізованих постсоціалістичних країнах можливості удосконалення інститутів ще далеко не вичерпані.

Таким чином, можна вважати підтвердженням існування додатного взаємозв'язку між суспільним добробутом і якістю інститутів країни: більш розвинена система інститутів гарантує вищий рівень суспільного добробуту.

Висновки. Отже, можна зробити обґрунтований висновок, що одним з основних чинників у забезпеченні суспільного добробуту є якість інститутів. Ефективне функціонування політичних та економічних інститутів в країні позитивно впливає на економічне зростання та підвищення суспільного добробуту. Отже, не дарма на удосконаленні інститутів у нашій країні наголошують як провідні економісти, так і світові економічні організації. Тому для забезпечення позитивної динаміки суспільного добробуту першочерговим завданням держави та суспільства загалом стає побудова стабільної інституційної системи, що відповідає за своїми якостями кращим світовим зразкам.

На наш погляд, політика щодо удосконалення інституційної системи України повинна бути спрямована на удосконалення системи захисту прав власності; жорсткий контроль за використанням бюджетних коштів; налагодження зв'язків та пошук форм співпраці між політиками та суспільством; активну боротьбу з корупцією та хабарництвом; реформування судової системи в аспекті захисту права власності та удосконалення правової системи; підвищення якості та обмеження впливу бюрократичного апарату на процеси суспільного вирішення.

Водночас подальші наукові дослідження інституційної складової розвитку України доцільно спрямувати на пошук ефективних механізмів взаємодії державних інституцій, бізнесу та громадянського суспільства, що може забезпечити синергетичний ефект щодо динаміки суспільного добробуту.

Література:

1. Аджемоглу Д. Чому нації занепадають: походження влади, багатства та бідності / Д. Аджемоглу, Дж. Робінсон ; пер. з англ. О. Дем'янчука. – 2-ге вид., випр. – К. : Наш формат, 2017. – 440 с.
2. Бальцерович Л. Загадки економічного росту / Л. Бальцерович, А. Жоньць. – М. : Мысль, 2012. – 512 с.
3. Гелбрейт Дж. Суспільство блага. Пора гуманності / Дж. Гелбрейт. – К. : Видавничий дім «Скарби», 2003. – 160 с.
4. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
5. Олсон М. Піднесення та занепад держав: економічне зростання, стагнація та соціальний застій / М. Олсон ; пер. з англ. В. Нещеткої. – К. : Каравела, 2002. – 303 с.
6. Райнерт Е. Як багаті країни збагатіли... і чому бідні країни лишаються бідними / Е. Райнерт. – К. : Темпора, 2015. – 587 с.
7. Sen A.K. Collective Choice and Social Welfare / A.K. Sen. – San Francisco : Holden Day and Edinburgh, 1970. – 225 p.
8. The Global Competitiveness Report 2015–2016 / World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf.
9. Weingast B.R. Second Generation Fiscal Federalism: Implication for Decentralized Democratic Governance and Economic Development / B.R. Weingast // Working Paper / Hoover Institution and Stanford University. – 2007. – 68 p.
10. World Development Indicators / World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org>.

Слухай С.В., Борщенко Т.И. Факторы общественного благосостояния: институциональный аспект

Аннотация. В статье через призму неинституциональной экономической теории проанализированы факторы общественного благосостояния. Отмечена роль экономических и политических институтов, которые непосредственно влияют на динамику общественного благосостояния и экономического роста. Исследовано институциональное развитие таких стран, как Украина, Польша, Российская Федерация, Германия и Финляндия, а также выявлена существенная связь между ним и изменением общественного благосостояния, оцененного с помощью показателя общественного благосостояния, предложенного А. Сеном.

Ключевые слова: общественное благосостояние, экономический рост, политические институты, экономические институты.

Slukhai S.V., Borshchenko T.I. Social welfare factors: institutional aspect

Summary. The article presents the main social welfare factors in the light of the neo-institutional theory. Economic and political institutions that have a direct impact on economic growth and the welfare dynamics are identified in the article. Institutional factors are studied for such countries as Ukraine, Poland, Russia, Germany, and Finland. A correlation analysis between the dynamics of the aggregate “Institution Quality” and the dynamics of social welfare presented by A. Sen social welfare function is done.

Key words: social welfare, economic growth, political institutions, economic institutions.

*Кононова І.В.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку, економіки
і управління персоналом підприємства,
ДВНЗ «Придніпровська академія будівництва і архітектури»*

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ СТІЙКОСТІ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ МІНЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Анотація. Стаття присвячена дослідженню науково-методичних основ оцінки стійкості розвитку соціально-економічних систем різних рівнів. Встановлено, що забезпечення стійкого розвитку соціально-економічних систем набуває особливої актуальності в умовах мінливості зовнішнього середовища. Запропоновано методичний підхід до оцінки стійкості розвитку соціально-економічних систем. Обґрунтовано застосування для оцінки стійкості розвитку соціально-економічних систем показників, що характеризують його соціальну, економічну та екологічну складові. Визначено послідовність оцінки стійкості розвитку соціально-економічної системи.

Ключові слова: соціально-економічна система, розвиток, соціальний розвиток, економічний розвиток, екологічний розвиток, стійкість розвитку, мінливість середовища.

Постановка проблеми. В сучасних умовах постає завдання забезпечення стійкого розвитку соціально-економічних систем різних рівнів, що є особливо актуальним в ситуації, яка вирізняється високою мінливістю зовнішнього середовища. Водночас стійкість розвитку соціально-економічної системи тісно корелює з її здатністю адаптуватися до зовнішніх шоків. Для підвищення стійкості розвитку в сучасних умовах потрібно створити ефективно функціонуючий економічний базис, що є можливим лише за умови ґрунтовної оцінки стійкості розвитку соціально-економічної системи у її взаємозв'язку з мінливістю зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремих проблемам розвитку соціально-економічних систем різних рівнів приділено значну увагу в науковій літературі. Серед досліджень і публікацій, на які спирається автор, можна виділити праці таких науковців, як М. Афанасьєв, В. Рогожин, В. Рудика [1], Х. Баш [2], О. Беляєв, А. Бебело [3], І. Богатирьов [4], В. Базидевич [5], В. Семененко, Д. Коваленко [6], С. Мочерний, М. Довбенко [7], Ю. Погорелов [8], А. Сірко [9]. В роботах цих вчених визначено сутність соціально-економічної системи, досліджено особливості розвитку системи як цілеспрямованого процесу, визначено певні чинники, що впливають на процес розвитку соціально-економічних систем.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на досить значні доробки за вказаним напрямом, потребують подальшого дослідження деякі теоретично-методичні аспекти проведення оцінки стійкості розвитку соціально-економічних систем.

Мета статті полягає у розробці методичного підходу до оцінки стійкості розвитку соціально-економічних систем різ-

них рівнів, який враховує не лише внутрішні чинники розвитку, але й мінливість зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка стійкості розвитку соціально-економічних систем та мінливості зовнішнього середовища повинна ґрунтуватись на відповідних методологічних засадах. Розробка методології оцінки стійкості розвитку соціально-економічних систем та мінливості зовнішнього середовища повинна включати виділення необхідного та достатнього набору оціночних показників, що найбільш адекватно характеризують кожну складову розвитку СЕС усіх рівнів; вибір методів оцінки та зведення показників; визначення послідовності оцінки; визначення джерел інформації, необхідних для проведення оцінки; обґрунтування шкал інтерпретації показників; вибір методів подання даних (рис. 1).

Перш за все необхідно здійснити вибір показників, за допомогою яких буде здійснюватись оцінка розвитку соціально-економічних систем на мікро-, мезо- та макрорівнях, що дало б змогу якнайповніше охарактеризувати соціальну, економічну та екологічну складові розвитку. З цією метою на основі логічного узагальнення пропонується сформувати перелік оціночних показників, що характеризують соціальний, економічний та екологічний розвиток соціально-економічних систем різного рівня, а також встановити відповідність між ними.

Встановлений перелік показників пропонується звужити, виключивши ті показники, які не мають аналогів на усіх рівнях ієрархії. Отриманий таким шляхом перелік показників можна запропонувати до оцінки експертів, за допомогою яких слід сформувати остаточний перелік показників оцінки розвитку соціально-економічних систем різних рівнів.

Крім того, необхідно вибрати методи оцінки та зведення показників. При цьому необхідно розглянути альтернативу застосування наявних методів визначення оціночних показників (збір даних, спостереження, опитування, розрахунок), методів визначення коефіцієнтів вагомості (експертний, статистичний, метод нормативних значень), а також методів зведення даних (побудова комплексних показників та показників інтегральних показників).

Методологія оцінки стійкості розвитку соціально-економічних систем передбачає також визначення послідовності такої оцінки, яка включає визначення оціночних показників, їхньої вагомості, розрахунок узагальнюючого показника за складовими розвитку, визначення вагомості кожної складової розвитку, розрахунок інтегрального показника розвитку, за допомогою якого визначається рівень розвитку, проводиться оцінка динаміки інтегрального показника розвитку, що дає змогу визначити його характер, а також оцінки варіації інте-

гравального показника задля ідентифікації стійкості розвитку. Враховуючи взаємозв'язок між системами різних рівнів з результатами оцінки стійкості розвитку соціально-економічних систем вищого рівня, пропонуємо визначати мінливість зовнішнього середовища систем вищого рівня ієрархії.

Задля оцінки стійкості розвитку соціально-економічних систем доцільно використовувати дані Державної служби статистики України (на макро- та мезорівнях) та дані звітності окремих підприємств (на рівні підприємств).

З метою забезпечення точної інтерпретації значень перерахованих вище показників необхідно обґрунтувати застосування відповідної шкали (шкали ідентифікації рівня розвитку, шкали ідентифікації характеру розвитку, шкали ідентифікації стійкості розвитку та шкали ідентифікації мінливості зовнішнього середовища). При цьому найбільш прийнятною є інтервальна шкала.

Серед усіх можливих методів подання даних пропонується застосовувати комбінований метод, який передбачає застосування графіків та таблиць.



Рис. 1. Методологія оцінки стійкості розвитку СЕС та мінливості її середовища

Для визначення найбільш перспективних напрямів розвитку соціально-економічних систем, вибору драйверів її розвитку необхідно здійснити оцінку розвитку соціально-економічної системи, яка має ґрунтуватися на відповідному методичному підході.

Як видно з рис. 2, методичний підхід до визначення станів розвитку системи передбачає перш за все здійснення вибору індикаторів за складовими розвитку соціально-економічної системи. На цьому етапі визначаються індика-

тори соціального, економічного та екологічного розвитку соціально-економічної системи. З цією метою розглядаються всі можливі індикатори, які можуть бути використані для оцінювання різних складових розвитку соціально-економічної системи (соціальної, економічної та екологічної) та обираються ті індикатори, які найбільш адекватно характеризують розвиток соціально-економічної системи. Вибір показників може бути здійснений на основі проведення експертного опитування.

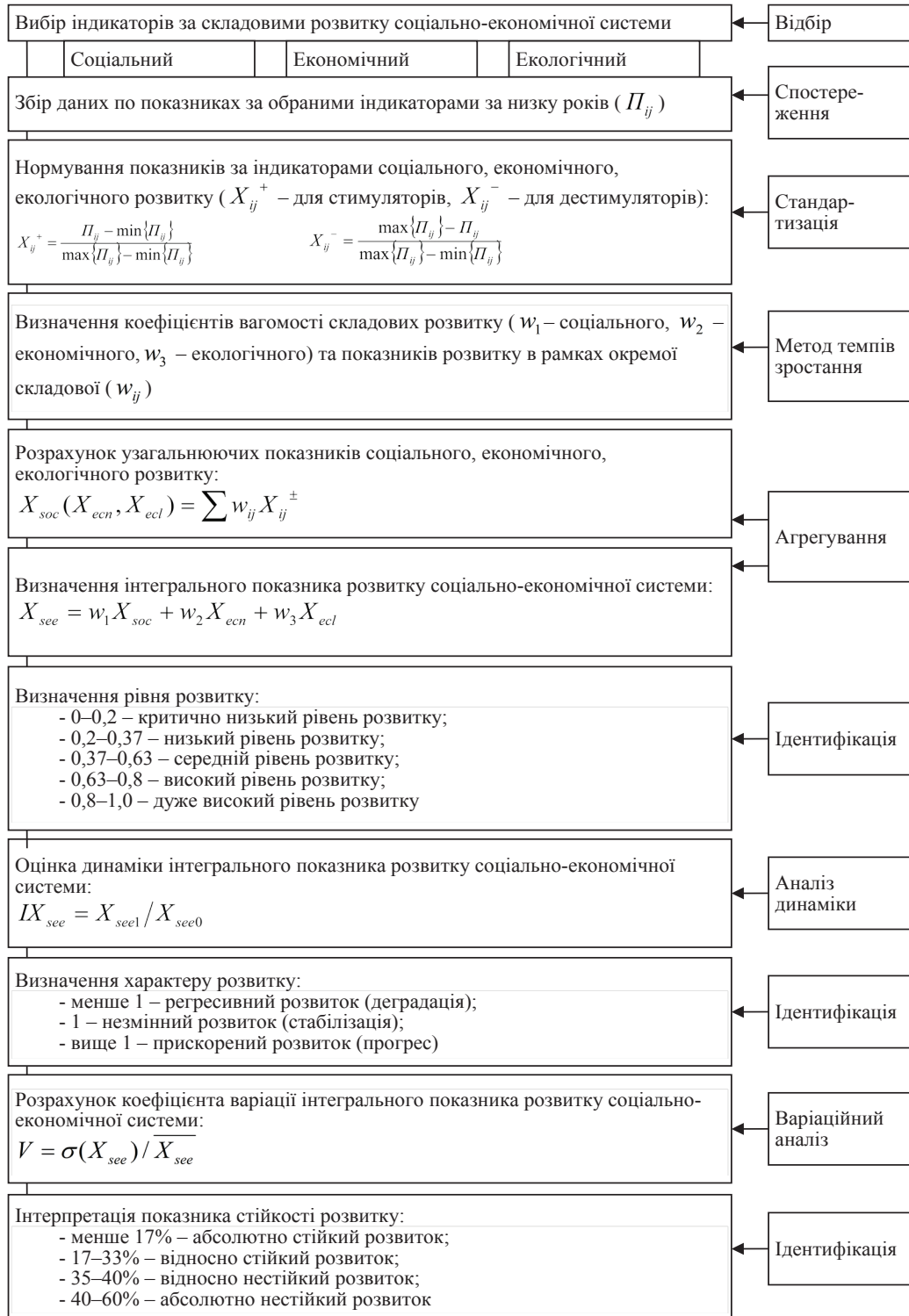


Рис. 2. Методичний підхід до оцінки стійкості розвитку соціально-економічної системи

Надалі здійснюється збір даних по показниках за індикаторами соціального, економічного та екологічного розвитку. Для здійснення збору даних запропоновано використовувати метод спостереження. При цьому інформаційною базою є дані про стан соціально-економічної системи та її оточення.

Для забезпечення порівняння показників за індикаторами соціального, економічного та екологічного розвитку доцільно здійснити їх нормування шляхом стандартизації.

Це пов'язано з тим, що для однозначного порівняння між собою кожен з показників має бути нормованим, тобто приведеним до інтервалу від 0 до 1, де 0 відповідає найгіршим (неприпустимим) значенням цього показника, а 1 – найкращим (оптимальним) значенням цього показника.

Для нормування показників пропонуємо скористатися стандартним підходом, який найчастіше використовується в математичній статистиці. При цьому серед усіх значень статистичних даних про змінювання в часі заданого показника знаходять мінімальне та максимальне значення, а далі відбувається нормування з використанням формули, вигляд якої залежить від характеру показника: є він стимулятором або, навпаки, дестимулятором розвитку даної соціально-економічної системи.

Стимуляторами розвитку є показники, які сприяють активізації розвитку соціально-економічної системи даного рівня, а отже, приводять до зростання інтегрального показника її розвитку. Відповідно, дестимуляторами вважаються ті показники, що стримують розвиток соціально-економічної системи, тобто приводять до скорочення інтегрального показника її розвитку.

Для нормування статистичних значень показника-стимулятора розвитку соціально-економічної системи використовується така формула:

$$X_{ij}^+ = \frac{P_{ij} - \min\{P_{ij}\}}{\max\{P_{ij}\} - \min\{P_{ij}\}}, \quad (1)$$

де X_{ij}^+ – нормоване значення і-го показника-стимулятора за j-м індикатором розвитку (соціального, економічного, екологічного) соціально-економічної системи в даному часовому періоді;

P_{ij} – значення і-го показника за j-м індикатором розвитку (соціального, економічного, екологічного) соціально-економічної системи в даному часовому періоді;

$\min\{P_{ij}\}$ – мінімальне значення і-го показника за j-м індикатором розвитку (соціального, економічного, екологічного) соціально-економічної системи за весь розглянутий період;

$\max\{P_{ij}\}$ – максимальне значення і-го показника за j-м індикатором розвитку (соціального, економічного, екологічного) соціально-економічної системи за весь розглянутий період;

i – номер показника;

j – номер індикатора.

Для нормування статистичних значень показника-дестимулятора розвитку соціально-економічної системи використовується така формула:

$$X_{ij}^- = \frac{\max\{P_{ij}\} - P_{ij}}{\max\{P_{ij}\} - \min\{P_{ij}\}}, \quad (2)$$

де X_{ij}^- – нормоване значення і-го показника-дестимулятора за j-м індикатором розвитку (соціального, економічного, екологічного) соціально-економічної системи в даному часовому періоді;

P_{ij} – значення і-го показника за j-м індикатором розвитку (соціального, економічного, екологічного) соціально-економічної системи в даному часовому періоді;

$\min\{P_{ij}\}$ – мінімальне значення і-го показника за j-м індика-

тором розвитку (соціального, економічного, екологічного) соціально-економічної системи за весь розглянутий період;

$\max\{P_{ij}\}$ – максимальне значення і-го показника за j-м індикатором розвитку (соціального, економічного, екологічного) соціально-економічної системи за весь розглянутий період;

i – номер показника;

j – номер індикатора.

На основі нормованих показників за соціальною, економічною та екологічною складовими розвитку розраховуються узагальнюючі показники розвитку (соціального, економічного та екологічного).

Основним недоліком наявних методик оцінки розвитку є те, що стандартизовані показники, які складають інформаційну основу для розрахунку узагальнюючих та інтегральних, впливають на останні з однаковою силою, тобто їх вплив є рівноважним, що не завжди в соціально-економічних процесах є виправданим. На практиці нейтралізація зазначеного недоліку здійснюється завдяки введенню коефіцієнтів ієрархії (вагомості), що розділяють показники за індикаторами розвитку соціально-економічної системи за їх важливістю, силою впливу на узагальнюючий та інтегральний показники.

Отже, розрахунок пропонується здійснювати за середньарифметичною зваженою. При цьому постає питання визначення коефіцієнтів вагомості показників за кожною складовою розвитку соціально-економічної системи.

Аналіз наукових праць свідчить про те, що вчені-економісти вирішують цю проблему низкою методів, а саме експертним методом, статистичними методами, методом використання нормативних значень. За неспроможністю встановлення нормативних значень статистичних ознак дослідники найчастіше схиляються до використання перших двох.

Грунтовне дослідження цих методів визначення коефіцієнтів вагомості показників розглянуто в роботі Р. Гуляк. Автор справедливо зазначає, що експертний метод недоцільно використовувати у зв'язку з багатоваріантністю та суб'єктивністю його реалізації [10].

Автор зосередив увагу на двох основних статистичних методах визначення коефіцієнтів вагомості, серед яких є методи, що ґрунтуються на використанні показника варіації та на використанні темпів зростання. В роботі справедливо зауважено, що розбіг у значеннях певних показників, що лежать в основі розрахунку коефіцієнта варіації, може бути дуже значним порівняно з іншими, але це зовсім не створює підстави для того, щоб вважати ці показники більш впливовими. Тому як альтернативний розглянутому вище методу пропонується метод аналізу темпів зростання показників. У теоретико-методологічному аспекті метод базується на закономірності випереджувального розвитку елементів системи, сутність якої полягає у тому, що певні елементи системи мають розвиватися більш швидкими темпами, ніж інші [10]. Для врахування зазначеної закономірності необхідно порівняти між собою темпи зростання показників, а саме встановити між ними відносини переваг.

Відносини переваг визначаються таким чином: якщо темп зростання одного показника перевищує темп зростання іншого, то відбувається домінування даного показника. Щоб визначити коефіцієнт вагомості, необхідно знайти суму кількості відносин домінування даного показника над іншими та співвідношення визначеної суми до загальної кількості відносин домінування одних показників над іншими. Для більшої зручності відносини домінування доцільно представити у вигляді матриці.

З використанням визначених коефіцієнтів вагомості показників розвитку в рамках окремої складової пропонується на основі формули 3 визначати узагальнюючі показники соціального (економічного, екологічного) розвитку соціально-економічної системи:

$$X_{soc}(X_{ecn}, X_{ecl}) = \sum w_{ij} X_{ij}^{\pm}, \quad (3)$$

де $X_{soc}(X_{ecn}, X_{ecl})$ – узагальнюючий показник соціального (економічного, екологічного) розвитку соціально-економічної системи;

w_{ij} – коефіцієнт вагомості і-го показника за j-м індикатором розвитку (соціального, економічного, екологічного) соціально-економічної системи за весь розглянутий період;

X_{ij}^{\pm} – нормоване значення і-го показника-стимулятора / показника-дестимулятора за j-м індикатором розвитку (соціального, економічного, екологічного) соціально-економічної системи в даному часовому періоді;

i – номер показника;

j – номер індикатора.

Узагальнюючі показники соціального, економічного та екологічного розвитку пропонується агрегувати в інтегральний показник розвитку соціально-економічної системи. Для цього пропонується використовувати таку формулу:

$$X_{see} = w_1 X_{soc} + w_2 X_{ecn} + w_3 X_{ecl}, \quad (4)$$

де X_{see} – інтегральний показник розвитку соціально-економічної системи;

w_1 – коефіцієнт вагомості соціальної складової розвитку соціально-економічної системи;

w_2 – коефіцієнт вагомості економічної складової розвитку соціально-економічної системи;

w_3 – коефіцієнт вагомості екологічної складової розвитку соціально-економічної системи;

X_{soc} – узагальнюючий показник соціального розвитку соціально-економічної системи;

X_{ecn} – узагальнюючий показник економічного розвитку соціально-економічної системи;

X_{ecl} – узагальнюючий показник екологічного розвитку соціально-економічної системи.

Значення інтегрального показника розвитку соціально-економічної системи пропонується інтерпретувати за такою шкалою:

- 0–0,2 – критично низький рівень розвитку;
- 0,2–0,37 – низький рівень розвитку;
- 0,37–0,63 – середній рівень розвитку;
- 0,63–0,8 – високий рівень розвитку;
- 0,8–1,0 – дуже високий рівень розвитку.

Це різновид однієї з найпопулярніших в економічних дослідженнях шкали бажаності Харрінгтона, яка досить часто використовується для ідентифікації рівня розвитку.

На основі оцінки динаміки інтегрального показника розвитку соціально-економічної системи пропонується визначати характер розвитку:

$$IX_{see} = X_{see1} / X_{see0},$$

де IX_{see} – індекс інтегрального показника розвитку соціально-економічної системи;

X_{see1} – інтегральний показник розвитку соціально-економічної системи в звітному році;

X_{see0} – інтегральний показник розвитку соціально-економічної системи в базисному році.

Інтерпретувати значення цього індексу пропонується за шкалою:

- менше 1 – регресивний розвиток (деградація);
- 1 – незмінний розвиток (стабілізація);
- вище 1 – прискорений розвиток (прогрес).

Маючи значення інтегрального показника розвитку соціально-економічної системи за достатній проміжок часу (бажано не менше 10 років), можна оцінити, в якому стані розвитку перебуває дана система.

Визначення станів розвитку пропонується здійснити на основі коефіцієнта варіації інтегрального показника розвитку соціально-економічної системи. Саме коефіцієнт варіації показує ступінь відхилень інтегрального показника розвитку соціально-економічної системи від базової траєкторії.

Розрахунок коефіцієнта варіації здійснюється за такою формулою:

$$V = \sigma(X_{see}) / \bar{X}_{see}, \quad (5)$$

де V – коефіцієнт варіації інтегрального показника розвитку соціально-економічної системи;

$\sigma(X_{see})$ – середньоквадратичне відхилення інтегрального показника розвитку соціально-економічної системи за досліджуваний період;

\bar{X}_{see} – середнє значення інтегрального показника розвитку соціально-економічної системи за досліджуваний період.

При цьому ми пропонуємо для інтерпретації отриманих значень коефіцієнта варіації інтегрального показника розвитку соціально-економічної системи використати стандартну загальноприйнятну шкалу інтерпретації коефіцієнта варіації:

- < 17% – абсолютно стійкий розвиток;
- 17–33% – відносно стійкий розвиток;
- 35–40% – відносно нестійкий розвиток;
- 40–60% – абсолютно нестійкий розвиток.

Висновки. Запропонований методичний підхід дає змогу визначати ступінь стійкості або нестійкості розвитку. Під час його розроблення слід враховувати структуру окремої соціально-економічної системи і взаємозв'язки між її елементами та її зовнішнім середовищем. Через те, що соціально-економічні системи є відкритими та функціонують в умовах зовнішнього середовища, оцінка стійкості розвитку соціально-економічних систем має бути доповнена оцінкою мінливості їхнього зовнішнього середовища. Саме розробка методики оцінювання мінливості зовнішнього середовища має стати пріоритетами подальшого дослідження.

Література:

1. Управление развитием предприятия / [Н. Афанасьев, В. Рогожин, В. Рудыка]. – Х. : ИНЖЭК, 2003. – 184 с.
2. Баш Х. Модель Национальной Экономии – новая экономическая система / Х. Баш. – Казань : Идел-пресс, 2011. – 160 с.
3. Беляев О. Политична економія : [навч. посіб.] / О. Беляев, А. Бєбєло. – К. : КНЕУ, 2001. – 328 с.
4. Богатирьов І. Управління розвитком підприємства (за матеріалами малих підприємств меблевої промисловості України) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / І. Богатирьов ; Європейський ун-т фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу. – К., 2004. – 24 с.
5. Економічна теорія. Політекономія : [підручник] / за ред. В. Базилевича // Знання-Прес. – 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1246122039915/politekonomiya/ekonomichna_si-stema_sutnist_tsili_osnovni_strukturni_elementi_tipi_ekonomichnih_sistem.
6. Економічна теорія. Політекономія : [навч. посіб.] / за заг. ред. В. Семененка, Д. Коваленка. – К. : ЦУЛ, 2010. – 360 с.
7. Мочерний С. Економічна теорія / С. Мочерний, М. Довбенко. –

- К. : Академія, 2004. – 856 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://westudents.com.ua/knigi/118-ekonomchna-teoriya-mochemiy-sv.html>.
8. Погорелов Ю. Развитие предприятия: понятия та види / Ю. Погорелов // Культура народов Причерноморья. – 2006. – № 88. – С. 75–81.
9. Сірко А. Економічна теорія. Політекономія : [навч. посіб.] / А. Сірко. – К. : ЦУЛ, 2014. – 416 с.
10. Гуляк Р. Методи визначення вагових коефіцієнтів при розрахунку таксономічних показників / Р. Гуляк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eprints.kname.edu.ua/29737/1/44.pdf>.

Кононова И.В. Методический подход к оценке устойчивости развития социально-экономических систем в условиях изменчивости внешней среды

Аннотация. Статья посвящена исследованию научно-методических основ оценки устойчивости развития социально-экономических систем разных уровней. Установлено, что обеспечение устойчивого развития социально-экономических систем приобретает особую актуальность в условиях изменчивости внешней среды. Предложен методический подход к оценке устойчивости развития социально-экономических систем. Обосновано применение для оценки устойчивости развития социально-экономических систем показателей, которые характеризуют его социальную, экономическую и экологическую составляющие. Определена последовательность оценки устойчивости развития социально-экономической системы.

Ключевые слова: социально-экономическая система, развитие, социальное развитие, экономическое развитие, экологическое развитие, устойчивость развития, изменчивость среды.

Kononova I.V. A methodological approach to assessing the sustainability of the development of socio-economic systems in the context of environmental variability

Summary. The article is devoted to the study of the scientific and methodological bases for assessing the sustainability of the development of socio-economic systems at different levels. It is established that ensuring the sustainable development of socio-economic systems becomes particularly relevant in the context of the volatility of the external environment. A methodical approach to assessing the sustainability of the development of socio-economic systems is proposed. The application for assessing the sustainability of the development of socio-economic systems of indicators that characterize its social, economic, and environmental components is substantiated. A sequence of assessing the sustainability of the development of the socio-economic system is determined.

Key words: socio-economic system, development, social development, economic development, ecological development, sustainability of development, environmental variability.



**СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**



*Дербеньова Я.В.,
аспірант кафедри міжнародної економіки та маркетингу,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

СУТНІСТЬ І ЗМІСТ ЗОН ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ В СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИНАХ

Анотація. У статті систематизовано, а також узагальнено підходи до визначення поняття «зона вільної торгівлі». Виділено структуру поняття згідно з позиціями іноземних і вітчизняних авторів. Визначено, що зона вільної торгівлі може розглядатися як форма інтеграції, угода між декількома країнами або торговельний режим. Зазначено основи функціонування зон вільної торгівлі відповідно до міжнародних договорів та норм СОТ. Сформульовано авторське визначення поняття «зона вільної торгівлі».

Ключові слова: зона вільної торгівлі, інтеграція, міжнародна угода, регіональна інтеграційна угода.

Постановка проблеми. Характерною рисою розвитку міжнародних економічних відносин у XXI столітті є зростання ролі та вагомості міжнародних торговельних угод. Держави розглядають торговельні угоди як невід'ємну частину загальної стратегії розвитку регіонів і окремих країн на основі лібералізації та поглиблення взаємозв'язків. Після нотифікації угоди між Монголією та Японією у червні 2016 року сьогодні не залишилось жодної країни-члена СОТ, яка б не брала участь у регіональних торговельних угодах. Їх кількість щороку зростає, і у 2017 році складає 440 чинних, нотифікованих у СОТ торговельних угод, 52% з яких становлять зони вільної торгівлі [1].

Незважаючи на таке збільшення зон вільної торгівлі у світовому господарстві, в економічній літературі мало уваги приділено висвітленню самого поняття «зона вільної торгівлі» та його сутності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи вивчення сутності зон вільної торгівлі закладені в працях таких іноземних авторів, як С. Байер (S. Baier) та Дж. Бергstrand (J. Bergstrand) («Економічні детермінанти зон вільної торгівлі»), Г. Гросман і Е. Хелпман (G. Grossman, E. Helpman) («Політика угод про зону вільної торгівлі»), Р.Е. Болдуїн (R.E. Baldwin), Дж. Равенхіл (J. Ravenhill). Серед вітчизняних авторів, які присвятили наукові праці тематиці зон вільної торгівлі, їх сутності, ефектам та економічному змісту, слід назвати таких, як О.І. Шнирков (наукові статті та розділ в монографії «Економічна асоціація України з європейським союзом»), В.І. Муравйов (статті та монографії щодо правових аспектів функціонування зон вільної торгівлі, зокрема в ЄС), А.С. Філіпенко (статті «Теорія міжнародної економічної інтеграції» та «Передумови і чинники формування зони вільної торгівлі між Україною та ЄС»).

Мета статті полягає у поглибленні теоретичних підходів у визначенні сутності та змісту поняття «зона вільної торгівлі», систематизації наявних підходів, а також формулюванні авторської категорії.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній літературі поняття зон вільної торгівлі трактується односторонньо, з точки зору механізму явища, що є недостатнім для

розуміння його сутності і змісту. Розглядаючи сутність поняття «зона вільної торгівлі», слід зазначити, що існує незначна кількість його визначень. Окрім того, вони мають низку недоліків і упущень, серед яких слід назвати такі:

- у багатьох визначеннях відсутні результат явища та його сутність;
- зведення сутності поняття «зона вільної торгівлі» до характеристик, які є загальними для багатьох форм міжнародної співпраці («угода», «угруповання», «асоціація»);
- використання синонімів під час пояснення сутності поняття («зона» (Д.Г. Лук'яненко));
- заміна сутності явища механізмом його функціонування («торговельний режим» (С.В. Мариніна), «торговий блок» (Д.В. Зеркалов), «лібералізація торгівлі» (К. Стівенс, І. Маса)).

Відповідно до вищезазначеного існує необхідність уточнення поняття «зона вільної торгівлі», а саме сутності, механізму та результатів функціонування. Було застосовано методу конструювання категоріального апарату економічної науки, запропонована А.О. Старостіною, з використанням таких складових, як сутність явища, зміст явища і його результат (табл. 1).

ОЕСР, статті ГАТТ/СОТ, а також А.П. Голіков та П.А. Черномаз у словнику міжнародних економічних термінів визначають сутність зони вільної торгівлі як угруповання країн, в межах якого усуваються митні та інші регуляторні обмеження торгівлі.

Крістофер Стівенс, Ізабелла Маса, Джейн Кеннан у проекті «Вплив угоди про вільну торгівлю між промислово розвиненими і країнами, що розвиваються, на економічний розвиток в країнах, що розвиваються» для Департаменту Великобританії з міжнародного розвитку визначають сутність ЗВТ як лібералізацію торгівлі та нормотворення. Лібералізація торгівлі може приймати різні форми. Найпростіший шлях – скорочення тарифів в односторонньому порядку, але найчастіше країни знижують бар'єри на імпорт одночасно з їх торговими партнерами. Така лібералізація може бути в формі багатосторонньої угоди (в межах переговорів у ГАТТ/СОТ) або угоди між меншими підмножинами країн (subset of nations). Останній тип угоди належить до угод про преференційну торгівлю, визначальною характеристикою яких є те, що більш низькі тарифи накладаються на товари, вироблені в країнах-членах угоди. Це підмножина націй часто має деяку географічну близькість, через що такі угоди називають угодами про регіональну торгівлю (РТУ).

Низка авторів (Ю.Г. Козак, В.В. Ковалевський, І.В. Амеліна, А.П. Румянцев, Л.А. Кибальник) розглядають сутність зони вільної торгівлі як форму, стадію або рівень регіональної або міжнародної інтеграції. І.В. Амеліна визначає зону вільної торгівлі як «форму міжнародної економічної інтеграції, згідно з якою відміняються торговельні обмеження між країнами-

Структура поняття «зона вільної торгівлі» у підходах різних авторів

Автор	Сутність явища	Зміст	Результат
Ю.Г. Козак, В.В. Ковалевський [2]	Рівень або стадія регіональної інтеграції	На якій знімаються тарифи в торгівлі між членами об'єднання на усі товари й послуги, а в торгівлі з третіми країнами кожен член об'єднання здійснює власну тарифну політику.	–
А.І. Амеліна [3]	Форма міжнародної економічної інтеграції	Згідно з якою відмінюються торговельні обмеження між країнами-учасницями інтеграційного об'єднання і передусім знижуються або усуваються митні податі.	–
А.П. Румянцев, Ю.О. Коваленко [4]	Є інтеграційним об'єднанням держав	У сфері торговельних відносин, де скасовано мита, що регулюють їх господарські зв'язки. При цьому країни-учасниці зони вільної торгівлі зберігають митні бар'єри, спрямовані проти країн, що не входять до такої зони.	–
А.С. Філіпенко [5]	Це угода між країнами	Про усунення всіх тарифних і кількісних обмежень на взаємну торгівлю. Кожна країна в цій зоні зберігає власний тариф та інші види регуляції торгівлі з третіми країнами.	–
І.М. Школа [6]	Є пільговою зоною регіонального типу	В межах якої підтримується вільна від митних і кількісних обмежень міжнародна торгівля країн, які в таку зону входять.	–
А.П. Голюков, П.А. Черномаз [7]	Регіональне угруповання країн	В рамках якого здійснюється безмитна торгівля з певною метою.	Забезпечення своїх інтересів на основі розширення економічних зв'язків, безкризового розвитку економіки
С.В. Мариніна [8]	Це особливий торговельний режим	Для країн-учасниць за рахунок усунення внутрішніх тарифів під час забезпечення їх в торгівлі з іншими країнами.	–
ОЄСР [9]	Це група країн	Між якими здебільшого усуваються тарифні та нетарифні торгові бар'єри, а також не застосовується спільна торгова політика щодо третіх країн.	–

Джерело: складено автором на основі вказаних джерел

учасницями інтеграційного об'єднання і передусім знижуються або усуваються митні податі» [3]. Однак подібне визначення не відображає сутності явища і може характеризувати митний союз або спільний ринок, для яких також характерне усунення мита та платежів з еквівалентним ефектом в торгівлі, сприяння торгівлі та встановлення довготривалих взаємозв'язків.

З позиції економічної інтеграції зона вільної торгівлі є такою її формою, що ґрунтується на торговельних аспектах взаємодії країн. О.Г. Білоус виділяє шість форм інтеграції, які за типами розподіляються на торговельну та виробничу.

Здебільшого сутність зони вільної торгівлі визначають як угоду, зокрема преференційну або регіональну. Майже всі преференційні торгові угоди (ПТУ) – це регіональні договори між країнами щодо скорочення або ліквідації політично зумовлених торгових бар'єрів. Преференційні торговельні угоди зменшують або усувають політично-мотивовані бар'єри для руху товарів, послуг, капіталу, робочої сили. Можна розглядати ПТУ з точки зору економіки, політики, зобов'язань або довіри (commitment or credibility).

Економічно преференційні торговельні угоди пояснюються як заборона на встановлення односторонньої торговельної політики, що може впливати на добробут інших країн. З політичної точки зору преференційні угоди – це обмеження урядом можливостей збутової політики, з позиції довіри вони підвищують довіру до дій уряду, але загальною метою угод залишається

підвищення добробуту населення з урахуванням різних обмежень. СОТ має головною економічною метою вирішення проблеми торгових екстерналій (trade externalities), що виникають, коли країна веде певну торговельну політику односторонньо. При цьому правила СОТ підпорядковуються принципам взаємності та недискримінації.

Класична теорія торгових угод започаткована Г. Джонсоном у 1954 році, який у статті “Economic Expansion and International Trade” стверджував, що за відсутності торгових угод країни будуть намагатися використовувати їх міжнародну ринкову владу шляхом стягнення податків з торгівлі, в результаті чого ринкова рівновага (або торгова війна) була б неефективною для всіх країн-учасників. Міжнародні торгові угоди можна розглядати як спосіб запобігти такій торговій війні. Пізніше ця ідея була формалізована Майєром (1981 рік) в сучасних теоріях гри.

Угода про вільну торгівлю (free trade agreement), або преференційна торговельна угода (preferential trade agreement), є набором принципів (codification of the principles), згідно з якими відбуватиметься торгівля. Незважаючи на те, що угоди значно відрізняються за формою і змістом, основною метою є усунення або полегшення обмежень на торгівлю для збільшення її обсягу і підвищення добробуту залучених сторін.

Формальні торговельні угоди можуть охоплювати цілий спектр заходів, від невеликих тарифних преференцій до повно-

масштабної економічної інтеграції. Дж. Равенхіл зазначає, що міждержавні угоди, що передбачають торговельну лібералізацію варіюються від односторонніх, з одного боку, до глобальних в рамках СОТ, з іншого боку. Двосторонні угоди можуть бути укладені як між географічно близькими, так і між віддаленими країнами, тоді як мінілатеральні (minilateral) – між двома і більше географічно сконцентрованими країнами, наприклад, в НАФТА або АСЕАН. Трансрегіональне групування країн передбачає їх розміщення в різних регіонах, таких як, наприклад, Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво, що об'єднує 21 країну з Америки, Океанії, Азії. Згідно з іншим підходом лібералізаційні торгові угоди поділяють на двосторонні, регіональні і багатосторонні в рамках ГАТТ/СОТ.

Всі преференційні або регіональні торговельні угоди підпадають під дію статті XXIV ГАТТ 1994 року. Ця стаття звільняє держави-члени від принципу найбільшого сприяння шляхом надання для взаємного імпорту преференцій переважно за рахунок формування ПТУ.

СОТ дозволяє три типи преференційних угод:

1) Митні союзи і угоди про вільну торгівлю, санкціоновані відповідно до статті XXIV;

2) Угоди між державами, що розвиваються, сформовані в рамках дозвільного застереження, що допускає частковий преференційний режим;

3) Угоди в рамках Загальної системи преференцій (Generalised System of Preferences, GSP), які дають змогу розвиненим державам надавати преференції країнам, що розвиваються.

Таким чином, розкриваючи сутність поняття «зона вільної торгівлі», потрібно зазначити, що загалом існує широке різноманіття підходів, згідно з якими вона виступає, наприклад, формою інтеграції, угодою між декількома країнами або ж торговельним режимом [8] (табл. 2).

З табл. 2 видно, що визначенням всіх зазначених авторів характерна наявність змісту явища. Аналізуючи більш детально обрані підходи до визначення змісту зон вільної торгівлі, необхідно відзначити, що він зводиться до інструментів лібералізації торгівлі, а також особливостей торговельних відносин країн-учасників з третіми країнами.

У статті XXIV ГАТТ зміст поняття «зона вільної торгівлі» визначається через такі інструменти, як усунення мит на істотну більшість товарів, що походять з країн, між якими відбувається ця торгівля. Саме таким визначенням, а також іншими статтями ГАТТ/СОТ керуються країни під час укладання угод про зону вільної торгівлі, що мають бути нотифіковані у СОТ. Світова організація торгівлі є головним регулятором міжнародної торгівлі на багатосторонній основі. Угоди про зону вільної торгівлі є інструментами для лібералізації торгівлі, а не її менеджменту чи підтримки незахищених галузей економіки.

Поняття, що використовуються у визначенні ГАТТ, мають різне тлумачення. Поняття митної території не є спірним. ГАТТ визначає його як будь-яку територію, на якій окремі тарифи чи інші заходи регулювання торгівлі застосовуються для значної частини торгівлі такої території з іншими. Зазвичай протяжність митної території збігається з територією країн-членів. Мита – це збори, що стягуються митними органами на кордоні, коли товар імпортується. Формулювання «істотна більшість товарів» має деякі суперечності у поясненні.

За п'ять десятиліть з моменту укладення перших угод про вільну торгівлю в 1950-х роках і укладення угод нині розрив між «фактично все» і «все» значно скоротився. Охоплення близько 70% торгового обігу було доцільним в 1960-х роках. Сьогодні широко прийнята думка про те, що покриття угодою менше 90% торгівлі є некоректним. Існують також суперечності щодо обчислення обсягу торгівлі, що підпадає під лібералізаційні заходи [10].

Розрахунок відносно фактичного обсягу торгівлі доцільний за високих тарифів та жорстких квот, відносно потенційного обсягу також виникають методологічні труднощі. Існують припущення, що для обчислення «істотної частини торгівлі» слід розглядати не тільки торгові потоки, але й кількість тарифних ліній, які беруть участь.

Отже, у розглянутих підходах зміст зони вільної торгівлі полягає в:

– усуненні мит/тарифів в торгівлі між членами об'єднання (Ю.Г. Козак, Н.С. Ковалевський, С.В. Мочерний, А.П. Румянцев);

Таблиця 2

Класифікація наявних підходів до визначення поняття «зона вільної торгівлі»

Автор	Сутність явища						Наявність змісту	Наявність результату
	Стадія/форма інтеграції	Інтеграційне об'єднання	Угода	Пільгова зона	Угрупування	Режим		
Ю.Г. Козак, В.В. Ковалевський [2]	+						+	
І.В. Амеліна [3]	+						+	
А.П. Румянцев, Ю.О. Коваленко [4]		+					+	
А.С. Філіпенко [5]			+				+	
І.М. Школа [6]				+			+	
А.П. Голяков, П.А. Черномаз [7]					+		+	+
С.В. Мариніна [8]						+	+	
ОЄСР [9]					+		+	

Джерело: складено автором

Структура поняття «зона вільної торгівлі»

Категорія	Сутність явища	Зміст	Результат
Зона вільної торгівлі – це	територіальне об'єднання двох або більше країн,	що передбачає укладання інтеграційної угоди між ними щодо усунення тарифних і нетарифних обмежень у взаємній торгівлі	з метою реалізації їх національних соціально-економічних і геополітичних інтересів

Джерело: складено автором

– усуненні тарифних і кількісних/нетарифних обмежень на взаємну торгівлю (А.С. Філіпенко, І.М. Школа, Д.Г. Лук'яненко);

– усуненні мит та інших засобів регулювання торгівлі (стаття XXIV ГАТТ); відміні торговельних обмежень (І.В. Амеліна).

Водночас більшість авторів не зазначає результат явища у своїх визначеннях поняття «зона вільної торгівлі» і не уточнює мету або цілі створення таких зон. Лише А.П. Голиков та П.А. Черномаз у довіднику з міжнародних економічних термінів визначають зону вільної торгівлі, роблячи наголос на результаті її функціонування, а саме на забезпеченні власних інтересів країн, розширенні внутрішньозональної торгівлі, зростанні конкуренції, а Д.В. Зеркалов додає ще активізацію зовнішньоекономічної діяльності.

На наш погляд, однією з основних рис, які притаманні зонам вільної торгівлі і які дають пояснення активізації створення таких зон у світовому господарстві XXI століття, є саме результат їх функціонування. Тому такий аспект має бути включений в авторське визначення поняття «зона вільної торгівлі». Структуруємо авторське визначення згідно з методикою конструювання економічного категоріального апарату А.О. Старостіної та В.А. Кравченко (табл. 3).

Вищезазначене структуроване визначення поняття «зона вільної торгівлі» дає можливість окреслити ключові аспекти функціонування цього явища, а також мету формування зон вільної торгівлі, яка реалізується через результат явища, а саме національні інтереси різного рівня.

Висновки. Об'єктивною причиною створення зон вільної торгівлі є процеси, що проходять у світовій економіці і характеризуються інтернаціоналізацією виробництва, та, як наслідок, прискорення формування регіональних торговельно-економічних утворень та угруповань. В економічній літературі недостатньо уваги приділено формуванню єдиного вичерпного формулювання поняття зони вільної торгівлі, яке давало б пояснення не лише змісту і ключовому механізму функціонування, але й результату явища. В авторському визначенні зазначається, що зона вільної торгівлі ґрунтується на міждержавній угоді між країнами-учасниками, в якій ключовим аспектом її функціонування є усунення тарифних і нетарифних обмежень у взаємній торгівлі. Важливо звернути увагу на те, що утворення зони вільної торгівлі впливають на зростання зовнішньої і внутрішньої торгівлі, посилення рівня конкуренції, розвиток інфраструктури, підвищення експортного та імпортного потенціалу. Все це становить систему національних соціально-економічних і геополітичних інтересів, реалізації яких і сприяє створення зон вільної торгівлі.

Література:

1. Figures on Regional Trade Agreements notified to the GATT/WTO and in force [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rtais.wto.org/UI/publicsummarytable.aspx>.

2. Світова економіка : [навч. посіб.] / [за ред. Ю.Г. Козака, В.В. Ковалевського, Н.С. Логвінової]. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 328 с.

3. Міжнародні економічні відносини : [навч. посіб.] / [І.В. Амеліна, Т.Л. Попова, С.В. Владимиров]. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 256 с.

4. Румянцев А.П. Міжнародна економіка : [навч. посібник] / А.П. Румянцев, Ю.О. Коваленко. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 296 с.

5. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини / А.С. Філіпенко. – К. : Либідь, 2008. – 401 с.

6. Школа І.М. Міжнародні економічні відносини : [підручник] / І.М. Школа. – 2-ге вид., перероб. і доповн. – Чернівці, 2007. – 365 с.

7. Голиков А.П. Международные экономические термины: словарь-справочник : [учебное пособие] / А.П. Голиков, П.А. Черномаз. – К. : Центр учебной литературы, 2008. – 376 с.

8. Мариніна С.В. Сутність, проблеми та перспективи розвитку форм міжнародної економічної інтеграції / С.В. Мариніна // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2014. – № 5–6. – С. 40–47.

9. OECD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.weforum.org/agenda/2016/05/world-free-trade-areas-everything-you-need-to-know>.

10. Negotiating free-trade agreements: a guide. Australian Government. Department of Foreign Affairs and Trade [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dfat.gov.au>.

Дербенева Я.В. Сущность и содержание зон свободной торговли в современных международных отношениях

Аннотация. В статье систематизированы, а также обобщены подходы к определению понятия «зона свободной торговли». Выделена структура понятия согласно позициям иностранных и отечественных авторов. Определено, что зона свободной торговли может рассматриваться как форма интеграции, соглашение между несколькими странами или торговый режим. Указаны основы функционирования зон свободной торговли согласно международным договорам и нормам ВТО. Сформулировано авторское определение понятия «зона свободной торговли».

Ключевые слова: зона свободной торговли, интеграция, международное соглашение, региональное интеграционное соглашение.

Derbenova Ya.V. The essence and content of free trade zones in modern international relations

Summary. The article systematizes and generalizes approaches to the definition of a free trade zone. The structure of the concept is defined according to the foreign and domestic authors. It is determined that a free trade zone can be considered as a form of integration, an agreement between several countries or a trade regime. The bases of free trade area functioning are defined according to the international treaties and WTO norms. The author's definition of "free trade zone" is formulated.

Key words: free trade zone, integration, international agreement, regional integration agreement.

*Кицюк І.В.,**к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин
та управління проектами,**Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки**Шонік І.М.,**студентка факультету міжнародних відносин,**Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки*

РОЗВИТОК ІНВЕСТИЦІЙНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА МІЖ УКРАЇНОЮ ТА РЕСПУБЛІКОЮ ПОЛЬЩА В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Анотація. У статті здійснено аналіз сучасних тенденцій розвитку інвестиційного співробітництва між Україною та Республікою Польща, визначено перспективи цієї співпраці в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів. Особливу увагу приділено характеристичі підтримки пріоритетних інвестиційних проектів двох держав.

Ключові слова: інвестиції, прямі іноземні інвестиції, українсько-польське інвестиційне співробітництво, поглиблення євроінтеграційних процесів, інвестиційні проекти, міжрегіональне і транскордонне співробітництво, конкурентоспроможність.

Постановка проблеми. Через те, що одним із першочергових завдань нашої країни визначено поглиблення інтеграції у європейський економічний, політичний та правовий простір, надзвичайно актуальним для України залишається західний (європейський) вектор співробітництва. Серед важливих мостів, які сполучають нашу країну із Західною Європою, є українсько-польська двостороння співпраця та пріоритетність економічного аспекту цих відносин [1, с. 52].

Варто зазначити, що одним із найбільш дієвих механізмів соціально-економічних перетворень зовнішньоекономічних зв'язків країни та її регіонів є активізація інвестиційного процесу, який не тільки визначає рівень економічного розвитку держави та певного регіону у віддаленому майбутньому, але й безпосередньо впливає на процеси відтворення господарства загалом [2, с. 560]. Для економіки України, зокрема її областей, особливе значення мають не внутрішні інвестиційні ресурси, а зовнішні іноземні інвестиції [3, с. 23]. Адже нині саме іноземні інвестиції виступають ресурсом, який може значно сприяти ефективному функціонуванню українських підприємств, а отже, забезпечити належний рівень соціально-економічного розвитку відповідних регіонів та підвищити конкурентоспроможність країни загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Широкий спектр питань двостороннього співробітництва між Україною та Республікою Польща розкрито в працях таких вчених, як, зокрема, В. Боршевський, М. Вожняк, Д. Лук'яненко, А. Мазаракі, Т. Мельник, Н. Чорна, В. Чужиков, М. Янків. Публікації цих авторів висвітлюють окремі аспекти українсько-польського співробітництва, включаючи інвестиційну співпрацю. Проте нині залишається актуальним дослідження сучасного стану та перспектив розвитку інвестиційного співробітництва між Україною та Республікою Польща, зокрема в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питання поліпшення інвестиційного бізнес-клімату в Україні, а також виходу українського бізнесу на ринки ЄС в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів залишаються одними з найактуальніших. Для досягнення зазначених цілей слід вивчити передумови, сучасні тенденції та перспективи інвестиційного співробітництва між Україною та Республікою Польща, а також дослідити шляхи підтримки пріоритетних інвестиційних проектів двох держав.

Мета статті полягає у висвітленні сучасного стану та перспектив розвитку інвестиційного співробітництва між Україною та Республікою Польща в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слід зазначити, що динамічний розвиток польсько-українських зв'язків вимагає збільшення інвестиційного співробітництва, яке б дало змогу використати економічні потенціали обох країн. Перші ознаки інвестиційно-виробничої співпраці України та Польщі супроводжувались низкою негативних явищ, а саме недосконаліми галузевою структурою і формами залучення польських інвестицій, низьким обсягом інвестування, високою концентрацією інвестицій в обмеженій кількості регіонів України, незадовільною участю польських інвесторів в інноваційних процесах [4, с. 259]. Зокрема, у Польщі зі вступом держави до Європейського Союзу відчутно активізувалася присутність польських інвесторів в економіці країн-членів спільноти. Останні, на відміну від України, для якої характерні високий рівень корупції та непрозорість законодавства, з погляду польського бізнесу є інвестиційно більш привабливими. Щодо українських інвесторів, то низький рівень їх присутності у польській економіці, на думку А. Мазаракі та Т. Мельник [5, с. 261], обумовлений насамперед браком ресурсів, а також деяким недооцінюванням потенціалу Польщі [6, с. 38].

Основні показники розвитку українсько-польського інвестиційного співробітництва протягом останніх десяти років представлено на рис. 1.

Так, згідно з даними Державної служби статистики України [7], протягом 2016 р. сума прямих польських інвестицій, вкладених в економіку України, становила 25,8 млн. дол. США, що складає 1,3% від загального обсягу іноземних інвестицій з економіки країн ЄС в економіці України.

Згідно з матеріалами офіційного сайту Посольства України в Республіці Польща [8] впродовж 2016 р. найбільші обсяги польських капіталовкладень залучено у такі види економічної діяльності: фінансова і страхова діяльність (45,5%); промис-

ловість (33,5%); оптово-роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (9,7%); сільське, лісове та рибне господарство (3,9%); адміністративне та допоміжне обслуговування (1,8%).

Зокрема, нині в Україні успішно працюють такі підприємства і компанії з вагомими польськими інвестиціями, як, зокрема, фабрика будівельної кераміки «Церсаніт», деревообробна фабрика «Барлінек», меблева фабрика «Новий Стиль», фабрика упаковки «Кен-Пак», фабрика автозапчастин «Інтер-Гроклін», завод металообробки «Полімекс-Мостосталь», підприємство з виробництва фарб «Снежжа-Україна», банківсько-фінансові установи (ПАТ «Кредобанк», ПАТ «Ідея-банк», страхова компанія «PZU Україна»), найбільший польський ритейлер «LPP SA» [8].

Згідно з даними Державної служби статистики України [7] у 2016 р. у польську економіку було вкладено 0,9 млн. дол. США прямих українських інвестицій, що становить 7,5% від загального обсягу українських інвестицій в економіку країн ЄС (рис. 3). Втім, згідно з наявною інформацією, обсяг реальних українських інвестицій в РП, які з різних причин не зараховуються українською статистикою, перевищує 1 млрд. дол. США.

Серед найбільших українських інвестиційних проєктів в РП слід назвати такі: металургійний комбінат «Гута Ченстохова» (інвестор – «ІСД»), суднобудівельний завод «Сточне Гданське» (інвестор – «ІСД»), «Гута Покуй» (інвестор – група «Приват»), завод освітлювальних приладів «Геліос» (інвестор – «Іскра»), плодопереробний завод «Т.В. Fruit Dwikozy» (інвестор – компанія «Т.В. Fruit», власник торговельної марки «Яблуневий дар»), Мазовецький сироварний завод «Ostrowia» (інвестор – група компаній «Milkiland») [8].

Переваги ведення бізнесу в Польщі визнаються все більшою кількістю інвесторів та бізнесменів з України та країн СНД. Польща має стабільну економіку на фоні інших країн Європейського Союзу. Польща займає провідні позиції в Центральній та Східній Європі за показниками двосторонньої торгівлі, росту ВВП та стійкості до економічних криз. Зокрема, варто зазначити, що зацікавленість польським ринком обумовлена такими чинниками: привабливий інвестиційний клімат; висококваліфікований ринок праці; багатовекторність економіки; макроекономічна стабільність; виробництво та обслуговування відповідно до європейських стандартів, що забезпечує високу якість продукції та послуг на ринку Польщі; розвинута інфраструктура, зокрема дорожній, залізничний транспорт, енергетика, ІТ-сфера, що сприяє розвитку різних галузей економіки; доступ до фінансових ресурсів. Окрім того, реєстрація компанії в Польщі – це зростання авторитету та надійності компанії в очах партнерів та клієнтів; ріст замовлень від партнерів з ЄС; спрощення процесу сертифікації продукції порівняно з тим, щоб отримувати сертифікацію на компанію з України; вільна безмитна торгівля з усіма країнами ЄС; сприятливі, прозорі та передбачувані умови ведення бізнесу; розширення можливостей та нові шляхи оптимізації для бізнесу; доступ до фінансової підтримки бізнесу через різні фінансові інструменти (експортне кредитування, банківське кредитування за низькими ставками, доступ до субсидій, грантів, пільг для окремих галузей економіки або в спеціальних економічних зонах); можливість бізнес-іміграції в Польщу; надійність акумулювання та використання фінансових ресурсів через європейські банки; наявність вузь-

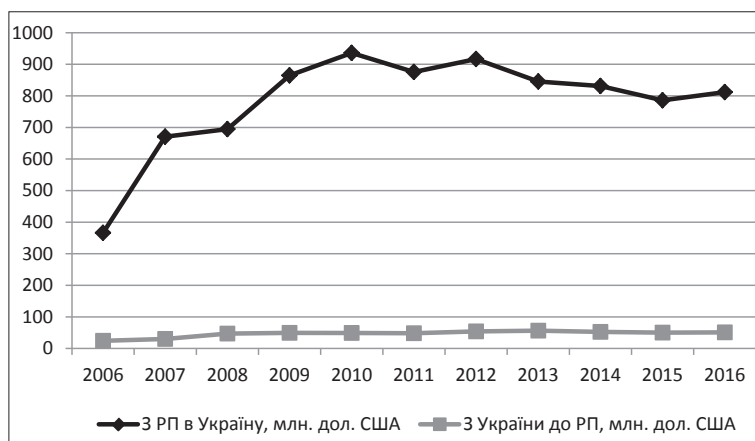


Рис. 1. Динаміка українсько-польської інвестиційної співпраці (обсяги прямих інвестицій) у 2006–2016 рр. (млн. дол. США)

Джерело: складено авторами за даними Державної служби статистики України

коспеціалізованих компаній, аутсорсингу послуг яких потребує сучасний бізнес; можливість знайти підрядників, яких потребують високотехнологічні галузі економіки зі складним циклом виробництва (машинобудування, енергетика, електроніка тощо) [9].

Однак перспективи подальшого розвитку інвестиційного співробітництва між Україною та Республікою Польща, зокрема в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів, значною мірою залежать від активної позиції органів державного управління, бізнес-кіл та недержавних структур обох держав щодо розробки та реалізації спільних інвестиційних проєктів.

Важливі заходи в цьому напрямі вже здійснено. Так, з 2014 р. вагомий вплив на розвиток інвестиційного співробітництва двох держав здійснюється в рамках організації та проведення міжнародних форумів щодо польсько-українського економічного співробітництва. Протягом останніх років форум став найбільшим комунікаційним майданчиком для польсько-українського бізнесу та вже встиг зарекомендувати себе як ефективний спосіб обміну досвідом, пошуку нових можливостей для реалізації інвестиційних проєктів та налагодження нових контактів з інвесторами, представниками державних та місцевих органів влади, фінансових інституцій, рекрутингових та консалтингових компаній.

Уже відбулося шість таких форумів. Зокрема, 18 травня 2017 р. у Варшаві відбувся VI Міжнародний форум «День Українського Бізнесу в Польщі», в рамках якого було підписано Меморандум про співпрацю між Асоціацією українського бізнесу в Польщі та Конфедерацією LEWIATAN, що дасть можливість українському бізнесу тісніше співпрацювати з польськими партнерами.

Окрема сесія форуму була присвячена регіонам України, на якій були презентовані Чернігівщина та Львівщина. А вже VII Міжнародний форум «Польський Бізнес-День» відбудеться восени 2017 р. в Києві [10].

Слід наголосити на тому, що у зазначеному контексті особлива роль належить міжрегіональному і транскордонному співробітництву, що є одним із факторів, які можуть стимулювати зовнішньоекономічну діяльність України.

Зокрема, 5 лютого 2015 р. Верховна Рада України прийняла Закон України «Про засади державної регіональної політики». На основі цього Закону відбуваються зміни щодо прозорості

супроводу інвестицій і запровадження прозорих механізмів конкурсних проектів. Таким чином, нині районні адміністрації фактично проживають історичні зміни: формуються центри з надання адміністративних послуг, формуються прозорі офіси надання адміністративних послуг, а також райдержадміністрації фактично трансформуються в органи, які не керують, а надають послуги.

Яскравим прикладом українсько-польського співробітництва на регіональному рівні є реалізація проекту «Підвищення інвестиційної привабливості України та конкурентоспроможності регіонів». Так, на офіційному інформаційному сайті Вінницької обласної ради [11] зазначається, що цей проект реалізовується Міністерством економічного розвитку Республіки Польща в рамках програми «Польська допомога для розвитку – 2016». Його завданнями є підтримка української влади у розвитку сектору малого та середнього бізнесу, іноземних інвестицій та експорту; підтримка української влади у реалізації регіональної політики в контексті реформи з децентралізації та євроінтеграції; налагодження системи моніторингу та оцінки державної політики; створення механізмів реалізації програм розвитку відповідно до механізмів очікуваної згуртованості політики регіонального розвитку; створення регіональної інфраструктури бізнесу та розвиток інноваційності у секторі малого та середнього бізнесу; забезпечення допомоги державній владі у виборі регіонів України на підготовчому етапі проектів, спрямованих на підтримку підвищення конкурентоспроможності та розвитку потенціалу регіонів. Загальний бюджет проекту становить 3,5 млн. польських злотих (800 тис. євро). Реалізація проекту проводитиметься протягом двох років (з червня 2016 р. по грудень 2017 р.). Партнерами в Україні виступають Міністерство економічного розвитку і торгівлі та Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства, а також окремі регіони, такі як Київська, Львівська, Тернопільська, Вінницька, Черкаська, Житомирська, Чернігівська області та муніципалітети міст Коростеня і Білої Церкви.

Захід включає в себе два основні компоненти: 1) на національному рівні – надання технічної допомоги для завершення проведеного дерегулювання малого та середнього бізнесу; 2) на регіональному рівні – забезпечення бізнес-консультацій і підвищення підприємницьких навичок для малого і середнього бізнесу через мережу регіональних агентств розвитку/центрів підтримки бізнесу.

Основна мета полягає у створенні місцевої правової та інституційної інфраструктури – місцевих агентств регіонального розвитку для розвитку підприємництва і підтримки малого та середнього бізнесу, включаючи управління і використання міжнародних грантів, наприклад, грантових схем Європейського Союзу або норвезьких і швейцарських фондів. Метою проекту є перейняття польського досвіду роботи з фінансовими інструментами, а саме фінансовим механізмом ЕОГ (Європейський економічний простір), Норвезьким фінансовим механізмом (відомим як «норвезькі фонди»), які були запропоновані для нових держав-членів ЄС Норвегією, Ісландією та Ліхтенштейном і аналогічною швейцарською моделлю. Таким чином, проект повинен також полегшити доступ до фінансування за рахунок синергії між наданими цією програмою послугами бізнес-консультацій, додатковими заходами, що фінансуються ЄС, а також фінансовими послугами, що пропонуються іншими донорами. Проект схожий на програму EU SURE: Підтримка Європейського Союзу у відновленні еконо-

міки України (55 млн. євро; 2016–2020 рр.). Проект профінансований спільно в рамках польської Програми допомоги для розвитку Міністерства закордонних справ [11].

Найбільш ефективним механізмом здійснення транскордонної співпраці між Україною та Республікою Польща є участь відповідних сторін у діяльності євро регіона «Буг» та Асоціації «Карпатський євро регіон». Домінуючим фактором у розвитку українсько-польських взаємовигідних відносин в рамках євро регіонів є торговельно-економічна діяльність, включаючи інвестиційне співробітництво країн. Її результати втілюються у створенні та функціонуванні на субрегіональному рівні спільних виробничих підприємств, виробничих та інтелектуальних економічних об'єднань, налагоджується спільна діяльність торговельних установ та комерційних об'єктів, а також спостерігаються стійка тенденція до нарощування обсягів експортно-імпортних операцій [12] та активізація інвестиційної діяльності між відповідними сторонами.

Підтвердженням вищезазначеного є реалізація проекту «Транскордонна система пошуку інвестора Польща – Україна», що реалізується Центром Промоції Інновацій та Розвитку спільно з Волинським обласним фондом підтримки підприємництва. Проект фінансується за кошти Європейського Союзу в рамках Програми Транскордонного Співробітництва «Польща – Білорусь – Україна 2007–2013». Основна мета проекту полягає в підвищенні інвестиційної привабливості території на кордоні Польщі і України шляхом створення комплексної інвестиційної пропозиції регіону, зміцнення польсько-української співпраці в галузі використання спільного досвіду партнерів для підвищення конкурентоспроможності регіону та покращення якості обслуговування іноземних інвесторів з боку місцевої влади. Провідним партнером проекту є Волинський обласний фонд підтримки підприємництва; у Польщі партнером проекту є Центр Промоції Інновацій та Розвитку. Проект охоплює територію Волинської області в Україні та Підляського воєводства в Польщі. Головною метою проекту є вплив на соціально-економічний розвиток територій, розташованих у прикордонній зоні Польщі і України протягом наступних п'яти років після реалізації проекту. Цільовою групою проекту є потенційні інвестори, що планують вкладати кошти на Підляшші, Сувальщині та Волині. У ході проекту будуть зібрані і опубліковані польською, українською та англійською мовами інвестиційні пропозиції місцевих органів влади і територій, охоплених дією проекту. База даних також буде доступна на створеному веб-порталі. Передбачено створення Транскордонної агенції інвестицій (ТАІ), співробітники якої будуть працювати у напрямі підвищення компетенції органів місцевого самоврядування шляхом проведення навчальних, консалтингових і підтримки в організації збору інвестиційних пропозицій, а також надавати допомогу в проведенні ділових переговорів. Окрім того, в рамках проекту передбачено навчання з правил ефективного консультування інвесторів; методів ефективного заохочення громади, громадських виступів та переговорів з інвесторами; обслуговування інвестора (перший контакт, візит до громади); роботи з клієнтом (правила хорошого тону); створення сприятливого для інвестора інформаційного іміджу. Передбачено навчити 60 співробітників місцевих органів влади з Польщі та 60 – з України, які відповідають у своїх організаціях за роботу з інвесторами. Також відбудуться ознайомчі поїздки відібраних співробітників органів місцевого самоврядування (по одній поїздки в Польщу і в Україну) з метою вивчення провідного досвіду у сфері пошуку іноземних інвесторів [13].

Щодо залучення інвестицій в економіку України, то також важливо відзначити діяльність Української асоціації венчурного капіталу та прямих інвестицій (UVCA) [14], що створена за зразком Європейської асоціації венчурного і приватного капіталу (Invest Europe). До складу UVCA вже входить понад 40 членів-лідерів міжнародного та українського інвестиційного ринку (наприклад, "Almaz Capital", "AVentures Capital", "Digital Future", "Horizon Capital", "HP Tech Ventures", "KM Core", "Intel Capital", "EBRD"). Асоціація формує майбутній напрям розвитку індустрії прямих інвестицій шляхом сприяння інвестиційним можливостям в Україні, представляє інтереси приватних інвесторів перед політичними діями і сприяє поліпшенню інвестиційного клімату та бізнес-клімату України.

Таким чином, Міністерство економічного розвитку та торгівлі України за умов макростабілізації та проведення модернізації економіки сподівається на поживлення інвестиційної активності у 2016–2019 рр., зокрема за рахунок інвесторів з країн ЄС. Зокрема, згідно з оптимістичним прогнозом Уряду України, обсяги прямих іноземних інвестицій зростуть у 2017–2019 рр. на 19,2%. Натомість, згідно з песимістичним прогнозом, приріст іноземного капіталу у цих роках становитиме 0,5, 1,0 і 1,9% відповідно [15].

Висновки. Отже, проаналізувавши сучасний стан та перспективи розвитку українсько-польської інвестиційної співпраці, можна підсумувати, що, незважаючи на наявні проблеми, динаміка інвестиційного співробітництва двох держав (з 2015 р.) демонструє позитивну тенденцію, проте свідчить про суттєве перевищення обсягу польських інвестицій в Україну порівняно з обсягом інвестування українськими підприємствами у Польську державу. Нині існують значні перспективи розвитку інвестиційного співробітництва двох держав; особливе значення в цьому контексті належить міжрегіональному і транскордонному співробітництву, що відіграють роль чинника соціально-економічного розвитку регіонів та підвищення їхньої конкурентоспроможності. Однак це вимагає подальшої активної позиції органів держави, бізнес-кіл та недержавних структур щодо розробки та реалізації спільних інвестиційних проектів та програм; створення та зміцнення єдиного соціально-економічного простору та динамічного, збалансованого його розвитку; відносного усунення основних регіональних диспропорцій; максимального використання ресурсних особливостей та потенційних можливостей регіонів тощо.

Література:

1. Кицюк І. Перспективи зовнішньоекономічного співробітництва України та Польщі в контексті транскордонної співпраці / І. Кицюк // Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: ідентичність та тенденції глобалізації : зб. тез доп. Сьомої Міжнар. наук.-практ. конф. молодих вчених. – Ч. 1. – Тернопіль, 2010. – С. 52–54.
2. Кицюк І. Волинь в умовах демократичної трансформації (кінець ХХ – початок ХХІ століття) : [кол. моногр.] / [В. Бортніков, Н. Коцан, Н. Павліха та ін.] ; за заг. ред. В. Бортнікова. – Луцьк : Східноєвроп. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2012. – С. 560–575.
3. Бойко В. Передумови залучення іноземних інвестицій у Волинській області / В. Бойко // Волинь очима молодих науковців: минуле, сучасне, майбутнє : матеріали ІІ Міжнародної наук.-практ. конф. аспірантів і студентів (16–17 квітня 2008 р.) : у 2 т. – Луцьк, 2008. – Т. 2. – С. 23–25.
4. Янків М. Організаційно-економічні засади розвитку українсько-польського транскордонного та міжрегіонального співробітництва / М. Янків // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2014. – Вип. 2. – С. 256–263. – [Електронний

- ресурс]. – Режим доступу : [http://ird.gov.ua/sep/sep20142\(106\)/sep20142\(106\)_256_YankivMM.pdf](http://ird.gov.ua/sep/sep20142(106)/sep20142(106)_256_YankivMM.pdf).
5. Мазаракі А. Двостороннє співробітництво України та Польщі : стан та можливості активізації / А. Мазаракі, Т. Мельник // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 12. – С. 257–266.
 6. Чорна Н. Українсько-польське економічне співробітництво / Н. Чорна // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2016. – № 2. – С. 31–41.
 7. Матеріали офіційного сайту Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 8. Українсько-польське торговельно-економічне співробітництво: інформаційна довідка // Матеріали офіційного сайту Посольства України в Республіці Польща [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://poland.mfa.gov.ua/ua/ukraine-pl/trade>.
 9. Інвестування в Польщу // Офіційний веб-сайт Асоціації українського бізнесу в Польщі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrbizpol.org/investuvannya-v-polshhu>.
 10. У Варшаві відбувся VI Міжнародний форум «День Українського Бізнесу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrbizpol.org/novini/vi-mizhnarodniy-forum-den-ukrayinskogo-biznesu-u-varshavi>.
 11. На Вінниччині впроваджується польський проект «Підвищення інвестиційної привабливості України та конкурентоспроможності регіонів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vinrada.gov.ua/na-vinnichchini-vprovadzhuetysya-polskij-proekt-pidvischennya-investicijnoi-privablivosti-ukraini-ta-konkurentospromozhnosti-regioniv.htm>.
 12. Кицюк І. Місце та значення транскордонного співробітництва в контексті підвищення конкурентоспроможності регіону / І. Кицюк, Н. Павліха // Науковий вісник Волинського національного університету ім. Лесі Українки. Серія: Міжнародні відносини. – 2009. – № 11. – С. 18–21.
 13. Офіційна веб-сторінка проекту «Транскордонна система пошуку інвестора Польща – Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tai24.eu/ua>.
 14. Офіційна веб-сторінка Української асоціації венчурного капіталу та прямих інвестицій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uvca.eu/ua/news/the-number-of-deals-with-ukrainian-companies-has-risen>.
 15. Україна: перспективи розвитку. Консенсус-прогноз // Міністерство економічного розвитку та торгівлі. – 2015. – Вип. 38. – 28 с.
 16. Кицюк І. Управління конкурентоспроможністю національної економіки: регіональний вимір : [монографія] / І. Кицюк, Н. Павліха ; відп. ред. Н. Павліха. – Луцьк : Вежа-Друк, 2014. – 188 с.
 17. Борщевський В. Українсько-польське економічне співробітництво в умовах євроінтеграції : [монографія] / В. Борщевський. – Львів : Аверс, 2007. – 328 с.
 18. Конвергенція економічних моделей Польщі та України : [монографія] / [ред. Д. Лук'яненко, В. Чужиков, М. Вожняк та ін.]. – К. : КНЕУ, 2010. – 719 с.

Кицюк І.В., Шопик І.Н. Развитие инвестиционного сотрудничества между Украиной и Республикой Польша в условиях углубления интеграционных процессов

Анотация. В статье проведен анализ современных тенденций развития инвестиционного сотрудничества между Украиной и Республикой Польша, определены перспективы данного сотрудничества в условиях углубления евроинтеграционных процессов. Особое внимание уделено характеристике поддержки приоритетных инвестиционных проектов двух государств.

Ключевые слова: инвестиции, прямые иностранные инвестиции, украинско-польское инвестиционное сотрудничество, углубление евроинтеграционных процессов, инвестиционные проекты, межрегиональное и трансграничное сотрудничество, конкурентоспособность.

Kytsiuk I.V., Shopik I.M. Development of investment cooperation between Ukraine and the Republic of Poland in terms of the EU integration processes deepening

Summary. The paper analyses current trends of investment cooperation development between Ukraine and the Republic of Poland; the prospects of such cooperation in the context of the EU integration processes deepening are

outlined. A particular attention is paid to the characteristics of the directions of two states priority investment projects support.

Key words: investments, foreign direct investment, Ukrainian-Polish investment cooperation, deepening of the EU integration processes, investment projects, transborder cooperation, competitiveness.

Лизун М.В.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри міжнародної економіки,

Тернопільський національний економічний університет

ВАЛЮТНІ СОЮЗИ: ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ТА МОТИВАЦІЯ СТВОРЕННЯ

Анотація. В роботі розглянуто, а також систематизовано теоретичні підходи до розуміння сутності валютних союзів. Наведено вимоги, які є своєрідною «програмою-мінімум» для усіх типів валютних союзів: наявність спільної валюти, спільна монетарна політика та спільна зовнішня валютно-курсова політика. Встановлено, що мотивація створення валютних союзів ґрунтується на двох групах переваг: перша група включає зниження втрат від конвертування валют, поступове нівелювання розбіжностей у відносних цінах меншими трансакційними витратами та більшою передбачуваністю інтегрованих товарних та фінансових ринків, а друга група базується на потенційній здатності «дисциплінувати» політичні ініціативи завдяки членству у валютному союзі. Визначено основні аргументи на користь та проти участі у валютному союзі, а також подано їх емпіричну перевірку.

Ключові слова: валютна інтеграція, валютний союз, спільна валюта, валютний курс, монетарна політика, оптимальна валютна зона.

Постановка проблеми. В останні десятиліття спостерігається стрімке прискорення інтеграційних процесів у валютній сфері. Монетарна співпраця стає все тіснішою, а зовнішня та внутрішня валютна стабільність відіграє важливу роль. Особливо зростає інтерес до такої форми економічної інтеграції, як валютний союз. Валютні союзи можуть як приносити значні вигоди країнам-учасникам, так і вимагати великих затрат. При цьому будь-яка країна потенційно може стати учасником валютного союзу, що підкреслює актуальність цієї проблематики.

Найбільш відомим валютним союзом у світі є Єврозона, історія якої пов'язана з більш ніж п'ятдесятирічним досвідом активних процесів економічної і валютної інтеграції. Хоча не всі об'єднання настільки ефективні в процесі їх монетарної інтеграції, зокрема, в зв'язку з тим, що вона істотно обмежує можливості найбільш простих методів регулювання фінансової політики країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи створення валютних союзів, практичні аспекти їх функціонування досліджували такі вчені, як, зокрема, П. Аллен, Р. Манделл, Б. Коен, П. Кенен, К. де Ванссай, В. Бігнон, Д. Сільва, Б. Баласса, А. Алесіна, Р. Барро, А. Роуз.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Складність і суперечливість процесів валютної інтеграції визначають необхідність детального теоретичного переосмислення сучасних тенденцій у сфері валютно-фінансових відносин. Незважаючи на те, що опубліковано низку досліджень, присвячених питанням валютної інтеграції на регіональному рівні, існують невирішені питання, пов'язані з особливостями процесів формування валютних союзів.

Мета статті полягає в систематизації теоретичних підходів до трактування валютних союзів, виявленні на цій основі мотивів до їх створення.

Виклад основного матеріалу дослідження. До валютної інтеграції відносять досить різноманітні процеси, що ґрунтуються на двох монетарних режимах [1]:

- 1) доларизація (англ. "dollarization") – одностороннє рішення держави про повне або часткове використання іноземної валюти паралельно із вітчизняною валютою або замість неї;
- 2) формування валютних (монетарних) союзів (англ. "currency/monetary unions") – колективне рішення двох і більше держав про використання спільної валюти.

Основною спільною рисою цих типів валютної інтеграції є їх кінцевий результат, а саме скорочення кількості валют в обігу, або валютна уніфікація.

Класичне трактування валютного союзу запропонував у 1976 р. П. Аллен, який виділяв три його принципові критерії [2] (рис. 1).

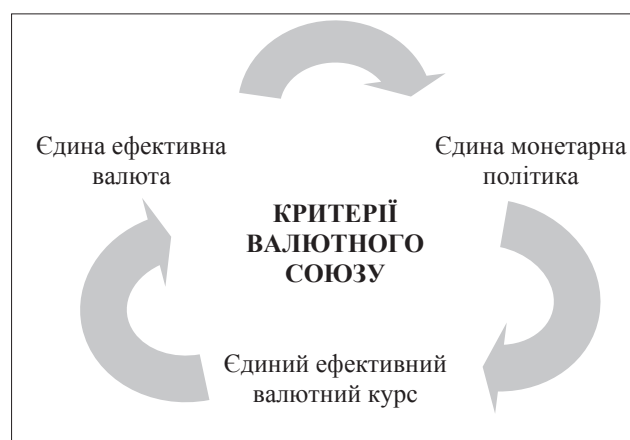


Рис. 1. Мінімальні критерії валютного союзу

Джерело: сформовано автором на основі [2; 3]

1) Наявність спільної валюти, а у разі декількох валют – повної взаємної конвертованості валют на умовах незмінно фіксованого валютного курсу (тобто створення єдиної ефективної валюти); можливі три сценарії введення спільної валюти:

- введення наднаціональної спільної валюти (наприклад, євро в ЄВС ЄС);
- спільне використання вже наявної національної валюти (південноафриканський ранд в Єдиній валютній зоні держав Південної Африки);
- збереження окремих національних валют із жорстко фіксованим взаємним курсом обміну, абсолютною конвертованістю та статусом легального платіжного засобу у кожній із країн об'єднання (історичний приклад валютного союзу Бельгії та Люксембургу до введення євро).

2) Спільна монетарна політика, включаючи наднаціональне регулювання монетарної бази та обумовлення здатності комерційних банків до створення грошей. Нині відомі чотири типи інституційної імплементації монетарної політики валютних союзів:

- створення спільного наднаціонального центрального банку (як ЄЦБ в ЄВС);
- наявність лише одного національного центрального банку (наприклад, Швейцарський національний банк визначає монетарну політику Швейцарії та Ліхтенштейну);
- функціонування більше ніж одного мультинаціонального центрального банку (як Західноафриканський та Центральнафриканський центральні банки в зоні франку КФА);
- збереження відносної автономії національних центральних банків (історичні приклади Латинського та Скандинавського валютних союзів).

3) Єдиний курс валют до третіх валют, тобто спільна зовнішня валютно-курсова політика, яка виявляється у відмові від індивідуального контролю за валютними резервами держави на користь союзу. Курс валют стосовно третіх країн може бути:

- фіксованим (традиційна фіксація у випадку зони франка КФА, валютна рада в Східнокарибському валютному союзі);
- плаваючим (ЄВС ЄС, ЄВЗ).

Наведені три вимоги є своєрідною «програмою-мінімум» для усіх типів валютних союзів, хоча можливими є й інші інституційні моделі, які вводять додаткові критерії стосовно валюти, ролі центральних банків та рівня економічної та політичної інтеграції між його членами. К. де Ванссай, зокрема, наголошував на тому, що валютні союзи за своєю природою є скоріше політичними, ніж економічними об'єднаннями, склад яких змінюється під впливом трансформації геополітичних реалій [3].

В контексті цього твердження варто зазначити, що у західній (особливо американській) літературі іноді розрізняють «звичайні» валютні чи монетарні союзи, які не передбачають подальшої економічної інтеграції держав-членів, окрім введення спільної валюти, та «повноцінні» валютні союзи (англ. *“full-fledged monetary unions”*) із вищим ступенем економічної та політичної інтеграції [4; 5]. У вітчизняній літературі ці два підвиди валютного союзу іноді класифікують так: «валютно-курсовий союз» та «повна фінансова інтеграція» [6].

Дійсно, валютні союзи часто розглядаються як форма регіональної економічної інтеграції, а саме як продовження (а іноді як основа) економічного союзу в рамках системи еволюції п'яти форм інтеграції за Б. Баласою: зони вільної торгівлі, митного союзу, спільного ринку, економічного союзу та політичного союзу [7]. Цей факт також дав привід для дискусії між «монетаристами» і «економістами» про стратегію і терміни створення валютного союзу, зокрема стосовно його проміжної стадії. «Монетаристи» стверджують, що позитивні кроки в напрямі валютної інтеграції сприятимуть зміцненню і прискоренню процесу економічної інтеграції. Такі кроки змусять країни-члени координувати свою економічну і фінансову політику, тим самим зменшуючи відмінності в заробітній платі і цінах, та дадуть змогу легше досягти жорсткості валютного курсу. «Економісти» ж доводять, що на першому місці повинні бути гармонізація політики та реальна економічна інтеграція, а подальші кроки в напрямі валютної інтеграції не повинні бути зроблені до фактичної конвергенції заробітної плати і цін та завершення структурних перетворень [8].

Мотивація створення валютних союзів ґрунтується на двох групах переваг. Перша група, на якій акцентував увагу

ще Р. Манделл у 1961 р. [9], включає зниження втрат від конвертування валют та поступове нівелювання розбіжностей у відносних цінах, викликаних коливаннями номінального валютного курсу; меншими трансакційними витратами та більшою передбачуваністю інтегрованих товарних та фінансових ринків. Наявність спільної ефективної валюти завдяки зниженню спекулятивних операцій приводить до меншого рівня волатильності валютного ринку, що збільшує роль валюти як засобу обміну і, ймовірно, приведе до поглиблення інтеграції ринків.

Друга група переваг базується на потенційній здатності «дисциплінувати» політичні ініціативи завдяки членству у валютному союзі, насамперед маються на увазі антиінфляційні заходи, які переважно стають ефективнішими через посилення контролю за монетарними правилами з боку «держави-якоря» чи владних структур валютного союзу [10]. Математичну модель, що включає зобов'язання від участі у валютному союзі, представили А. Алесіна та Р. Барро [11].

Основним аргументом проти валютного союзу, як і у випадку доларизації, є втрата можливості автономного формування монетарної політики відповідно до потреб держави. Проте за певних умов виникає ситуація, коли така втрата стає відносно незначною; іншими словами, сповнюються критерії так званої оптимальної валютної зони (ОВЗ) (англ. *“optimum currency area, OCA”*).

Під ОВЗ розуміють географічну територію, для якої оптимально (в плані добробуту) використовувати єдину чи спільну валюту замість окремої національної. В економічній літературі сьогодні стало фактично каноном оцінювати оптимальність через досягнення трьох цілей: повної зайнятості, внутрішньої цінової стабільності та рівноважного платіжного балансу [10]. Загалом втрати від участі у валютному союзі будуть меншими, а монетарна політика матиме більш схожі орієнтири для країн із максимальним взаємним рухом та конвергенцією економічних «змінних».

Доцільно виділити основні аргументи на користь та проти участі у валютному союзі та подати їх емпіричну перевірку.

Основними перевагами валютного союзу є такі.

1) Зменшення трансакційних витрат. Цей аспект монетарної інтеграції вже розглядався в параграфі, присвяченому інтернаціоналізації валюти. Емпірична модель, запропонована такими вченими, як А. Алесіна та Р. Барро [11], демонструє бажаність валютних союзів в умовах зростання кількості держав та зменшення їх розміру (в моделі трансакційні витрати порівняні до торгових витрат).

2) Зменшення витрат на хеджування ризиків валютно-курсової волатильності [12].

3) Зростання взаємної торгівлі. Найбільш відоме емпіричне підтвердження залежності знаходимо в дослідженні Е. Роуза, який за допомогою гравітаційного моделювання продемонстрував, що обсяг двосторонньої торгівлі між двома країнами, які входять у валютний союз, в середньому у 3,35 рази вищий від торгівлі між іншими країнами [13]. Хоча пізніші уточнення моделі (зокрема, й самого Е. Роуза) продемонстрували зниження ефекту на 100%. В цьому руслі варто згадати також той факт, що дослідження залежності інтенсивності торговельного обігу від типу обмінного курсу (фіксованого чи плаваючого) продемонстрували загалом не надто сильний.

Проте необхідно враховувати, що ефект валютного союзу виходить далеко за межі банальної фіксації валютного курсу. Наприклад, наявність історичних та культурних взаємозв'язків між держави збільшує схильність як до формування валютного союзу, так і до посилення торговельних відносин між

державами. Держави, які «наважились» створити валютний союз, ймовірно, стимулюватимуть інтеграцію в інших сферах, зокрема, гармонізуючи стандарти та знижуючи торговельні бар'єри. За таких умов чистий ефект посилення торгівлі від валютної інтеграції важко кількісно виміряти.

Крім того, у дослідженнях кореляції торговельних наслідків валютної інтеграції неможливо (або важко) адекватно оцінити ефект покидання державою валютного союзу. Історично так склалось, що вихід держави із валютного об'єднання часто супроводжувався війною за незалежність із державою-метрополією, яка одночасно була й емітентом валюти для колонії. Зрозуміло, що при цьому торгівля між воюючими державами практично припинялась. Детальне дослідження цього явища можна знайти в праці Тома і Волша. Навіть якщо воєнних дій не відбувалось, в емпіричних моделях важко відокремити валютну та політичну дезінтеграцію. Спроби оцінити наслідки валютної дезінтеграції для колишніх країн Радянського Союзу та Югославії показали дещо відмінний результат: від різкого скорочення двосторонніх торговельних відносин до більш помірною спаду.

Результати впливу валютного союзу на торгівлю між його учасниками також залежать від способу його створення. У разі використання валюти-якоря більш розвинутої держави ("*client-anchor arrangements*") спостерігається зростання взаємної торгівлі на рівні 50%¹. Тоді як під час створення «повноцінного» валютного союзу із відносно рівномірним розподілом ініціатив та зобов'язань учасників ефект для торгівлі може навіть перевищити результат Е. Роуза [13].

Емпіричне підтвердження ролі валютного союзу для розвитку торговельних відносин між державами-членами ЄС є також досить неоднозначним через високий рівень інтеграції, який вже існував до введення євро. Перше дослідження в цьому напрямі було проведено Мікко та іншими вченими і показало зростання торгівлі на 8–16% порівняно із членами ЄС, що не використовують євро, і на 4–10% порівняно з іншими розвинутими державами. Пізніші уточнення цієї моделі загалом підтвердили позитивний ефект створення ЄВС ЄС на розвиток взаємної торгівлі. Діапазон цього ефекту коливався від 2% у С. Болдвіна до понад 70% у С. ГілПарейя. А одне із останніх досліджень в цьому напрямі [10] взагалі продемонструвало від'ємний ефект (хоч і статистично не значущий), що може свідчити про перевищення ефекту конвергенції нових членів ЄС, багато із яких не використовують євро.

4) Інтенсифікація інтеграційних процесів на ринках капіталу. Згідно з теорією ОВЗ створення валютного союзу повинно сприяти не лише розвитку торгівлі товарами та послугами, але й взаємному обміну активами. Завдяки нижчим трансакційним витратам й усуненню валютних ризиків функціонування валютного союзу приводить до поглиблення та зростання ліквідності фінансових ринків його членів, а також до потенційно вищого рівня взаємних іноземних інвестицій (емпіричні підтвердження можна знайти, наприклад, у дослідженнях [14–16]). Більш інтегровані фінансові ринки підвищують ефективність розміщення капіталу, дають змогу краще диверсифікувати економічні шоки, зменшуючи цим самим їхній негативний вплив на споживання [10].

¹ Іншим цікавим моментом цього дослідження є виявлення критеріїв ймовірності створення валютного союзу; найбільш значущими факторами були названі спільна мова, географічна близькість, постколоніальні відносини та рівень розриву економічного розвитку «клієнта» та «якоря» (чим більший розрив, тим ймовірніший валютний союз)

Економетричне оцінювання ефекту валютних союзів на ринку капіталів стикається із тими ж обмеженнями, які описані в першому пункті про вплив на торгівлю. Аналізуючи результати низки досліджень процесів інтеграції на ринку капіталів в ЄС після створення валютного союзу, можна помітити два найбільш очевидні результати [16–19]:

- стрімку інтеграцію ринку облігацій країн ЄВС ЄС із різким скороченням дисперсії рівня процентних ставок поміж його членами;
- зростання транскордонних купівель акцій та облігацій, а також інтенсивності ПІІ поміж членами ЄВС ЄС.

5) Зменшення рівня інфляції. Створюючи валютні союзи із стабільнішими «державами-якорями», «держави-клієнти» зменшують схильність до інфляції, яка виникає через непослідовну грошово-кредитну політику. Зворотнім боком медалі може стати, звісно, втрата цінової стабільності та загального поступу економічно потужніших держав-членів об'єднання. Однак перші десятиліття функціонування Єврозони спростовують цей традиційний «кошмар» Бундесбанку, навпаки, дамоклів меч дефляції продовжує нависати над ЄС.

Як уже зазначалось, основними недоліками створення валютного союзу є втрата автономності монетарної політики та, відповідно, нездатність держави оперативного реагувати на різного роду шоки за допомогою валютно-курсівих інструментів. Однак кількісно оцінити цю втрату досить складно.

Крім того, практика показує, що навіть ті уряди, які потенційно мають можливість скористатись перевагою автоматичної адаптації валютного курсу у відповідь на шоки, досить часто виявляють так звану боязнь плавання і не користуються цією змогою. Таке небажання використовувати механізми валютно-курсової політики може бути пояснено як наявністю альтернативних інструментів, що видаються більш ефективними на даний момент для суб'єкта макрополітики держави, так й іншими міркуваннями (наприклад, небажання втрачати довгострокову довіру серед резидентів чи спровокувати реакцію типу «розори сусіда» (англ. "*beggar-thy-neighbor*") у торговельних партнерів, чи викликати надмірну структурну нестабільність на фінансових ринках).

Висновки. Підсумовуючи, можна зробити висновок, що більшість переваг створення валютного союзу обумовлюється позитивним впливом збільшення обсягів об'єднаних товарних та фінансових ринків, частковим нівелюванням валютних ризиків, зменшенням трансакційних витрат, пом'якшенням тимчасових зовнішніх шоків за рахунок об'єднання фінансових ринків, а також уникненням шкідливої конкуренції між країнами, що виявляються через валютні війни. Щодо негативних моментів валютних союзів, то втрати від участі у валютному союзі (які одночасно є і критеріями ОВЗ) досить важко однозначно оцінити. Значні структурні реформи, які переважно слідує за створенням валютного союзу, мають на меті зменшити негативні наслідки шоків для держав-членів і принаймні частково замінити традиційні механізми валютно-курсівого балансування.

Література:

1. Kenen P. Regional monetary integration / P. Kenen, E. Meade. – Cambridge University Press, 2008.
2. Allen P.R. Organization and administration of a monetary union / P.R. Allen. – International Finance Section, Dept. of Economics, Princeton University, 1976. – 100 p.
3. De Vanssay X. Monetary unions: a historical perspective / X. De Vanssay // Before and beyond EMU: historical lessons and future

- prospects / edited by Patrick M. Crowley. – London ; New York : Routledge, 2002.
4. Monetary union with a single currency and imperfect credit market integration / [V. Bignon, R. Breton, M.R. Breu]. – FIW, 2015.
 5. Лизун М. Валютні союзи: ретроспективні та сучасні форми / М. Лизун, І. Ліщинський // Економічний простір. – 2017. – № 118. – С. 47–60.
 6. Юрий С. Финансы : [підручник] / С. Юрий, В. Федосов. – К. : Знання, 2008. – 611 с.
 7. Balassa V.A. The theory of economic integration / V.A. Balassa. – R.D. Irwin, 1961. – 328 p.
 8. Ingram J.C. The case for European monetary integration / J.C. Ingram. – International Finance Section, Department of Economics, Princeton University, 1973.
 9. Mundell R.A. A theory of optimum currency areas / R.A. Mundell // The American Economic Review. – 1961. – Vol. 51. – № 4. – P. 657–665.
 10. Silva J.M.C.S. Currency unions in prospect and retrospect / J.M.C.S. Silva, S. Tenreiro. – Centre for Economic Performance, LSE, 2010.
 11. Alesina A. Currency unions / A. Alesina, R.J. Barro. – National Bureau of Economic Research, 2000.
 12. Forlati C. On the benefits of a monetary union: does it pay to be bigger? / C. Forlati // Journal of International Economics. – 2015. – Vol. 97. – № 2. – P. 448–463.
 13. Rose A.K. One money, one market: estimating the effect of common currencies on trade / A.K. Rose. – National Bureau of Economic Research, 1999.
 14. Martin P. Financial super-markets: size matters for asset trade / P. Martin, H. Rey. – HAL, 2004.
 15. Papaioannou E. Costs and benefits of running an international currency/ elias papaioannou, richard portes / E. Papaioannou, R. Portes. – Brussels : Office for Infrastructures and Logistics, 2008. – 93 p.
 16. Lane P.R. The real effects of European monetary union / P.R. Lane // Journal of Economic Perspectives. – 2006. – Vol. 20. – № 4. – P. 47–66.
 17. What lies beneath the euro's effect on financial integration: currency risk, legal harmonization, or trade? / [S. Kalemlı-Ozcan, E. Papaioannou, J.-L. Peydró]. – National Bureau of Economic Research, 2009.
 18. Spiegel M.M. Monetary and financial integration in the emu: push or pull? / M.M. Spiegel // Review of International Economics. – 2009. – Vol. 17. – № 4. – P. 751–776.
 19. The euro and the crisis: perspectives for the Eurozone as a monetary and budgetary union / [N. da C. Cabral, J.R. Gonçalves, N.C. Rodrigues]. – Springer, 2016. – 378 p.

Лизун М.В. Валютные союзы: теоретические подходы к трактовке и мотивация создания

Аннотация. В работе рассмотрены, а также систематизированы теоретические подходы к пониманию сущности валютных союзов. Приведены требования, которые являются своеобразной «программой-минимум» для всех типов валютных союзов: наличие общей валюты, общая монетарная политика и общая внешняя валютно-курсовая политика. Установлено, что мотивация создания валютных союзов основывается на двух группах преимуществ: первая группа включает снижение потерь от конвертации валют, постепенное нивелирование различий в относительных ценах меньшими транзакционными издержками и большей предсказуемостью интегрированных товарных и финансовых рынков, а вторая группа базируется на потенциальной способности «дисциплинировать» политические инициативы благодаря членству в валютном союзе. Определены основные аргументы в пользу и против участия в валютном союзе, а также представлена их эмпирическая проверка.

Ключевые слова: валютная интеграция, валютный союз, общая валюта, валютный курс, монетарная политика, оптимальная валютная зона.

Lyzun M.V. Monetary unions: theoretical approaches and motivation for creation

Summary. The paper considers and systematizes theoretical approaches to understanding the essence of currency (monetary) unions. Kinds of “minimum requirements” for all types of currency unions are highlighted: the existence of a common currency, a common monetary policy, and a common foreign exchange rate policy. It is established that the motivation for creating the monetary unions is based on two groups of advantages: the first group includes the reduction of costs from currency conversion and the gradual levelling of discrepancies in relative prices, lower transaction costs, and greater predictability of integrated commodity and financial markets, and the second group is based on the potential ability to “discipline” political initiatives through membership in the currency union. The main arguments in favour and against participation in the monetary union are determined and their empirical verification is submitted.

Key words: monetary integration, monetary union, common currency, exchange rate, monetary policy, optimum currency area.

Ліщинський І.О.,

к.е.н.,

доцент кафедри міжнародної економіки,

Тернопільський національний економічний університет

ФУНКЦІОНАЛЬНА МОДЕЛЬ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ПОЛЮСІВ РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. У статті розглянуто еволюцію концепції полюсів розвитку. Представлено авторську функціональну модель полюсів розвитку на основі взаємодії семи елементів, а саме життєвого циклу полюсу розвитку, географічної концентрації, соціального капіталу, спеціалізації системи, диверсифікованості учасників, конкуренції і координації, інноваційності.

Ключові слова: полюс розвитку, полюс росту, агломерація, територіальна асиметрія.

Постановка проблеми. Протягом останніх десятиліть в об'єднаній Європі спостерігається «перезапуск» дещо забутої концепції полюсів зростання, пік популярності якої припав на 50–60-ті роки ХХ століття. В низці загальноєвропейських документів акцентується увага на територіальному вимірі політики когезії (згуртованості) та важливості досягнення поліцентричного і збалансованого територіального розвитку. Центральною ідеєю парадигми полюсів росту (англ. “growth poles”) чи полюсів розвитку (англ. “development poles”)¹ є твердження про те, що економічний поступ не є однорідним по всій території, але концентрується навколо певних центрів (полюсів, ядер). Такі полюси часто формуються та розвиваються в межах однієї ключової галузі за рахунок прямих і непрямих ефектів. Прямий ефект виявляється через закупівлю товарів і послуг від постачальників (висхідний зв'язок) або надання товарів і послуг споживачам (низхідний зв'язок). Непрямі ефекти можуть включати, наприклад, попит на товари та послуги з боку осіб, зайнятих в ключовій і пов'язаних індустріях, що сприяють розвитку і розширенню інших видів економічної діяльності, таких як роздрібна торгівля.

Експансія базової галузі передбачає розширення виробництва, зайнятості, пов'язаних інвестицій, а також нових технологій і нових галузей промисловості. Через яскраво виражені ефекти масштабу та агломерації регіональний розвиток в районі полюса зростання є незбалансованим.

На більш пізньому етапі можлива поява вторинних полюсів зростання, переважно в тому випадку, якщо вторинний промисловий сектор формується із власним комплексом пов'язаних галузей, які сприяють регіональній економічній різноманітності (тобто полюс зростання стає полюсом розвитку).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні засади теоретичних уявлень про полюси зростання та розвитку були закладені в працях Ф. Перру [1], Ж. Будвіля [2], Х. Ласуена [3], П. Потье [4]. В сучасній інтерпретації продовження цих концепцій можна знайти в моделях «центру-периферії», «нової економічної географії», «нової географії креативності» тощо [5].

Проте протягом останніх років з'явилися дослідження [6; 7], які стали новим витком розвитку автентичної концепції «полюсів». Крім того, низка стратегічних програм розвитку держав та об'єднань (наприклад, [8]) передбачає втілення зазначених ідей на практиці.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Через наявність значної кількості теоретичних концепцій, які розглядають різні аспекти асиметричного просторового розвитку, виникла необхідність розробки комплексної логічної моделі, яка б стала своєрідним «синтетичним каркасом», який би об'єднав основні ідеї та принципи, що закладені у них.

Мета статті полягає у розробці функціональної моделі, яка б систематизувала основні чинники, які ведуть до появи та занепаду полюсів територіального розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Генезис теорії полюсів росту², а також еволюцію основних споріднених концепцій, які стали підґрунтям парадигми або ж з'явилися згодом, можна простежити на рис. 1.

Формування полюсів розвитку – процес досить комплексний та неоднорідний, тому окремі аспекти їх становлення можуть бути пояснені різноманітними, часто навіть протилежними, теоретичними концепціями. В роботі ми виділимо сім елементів, які тією чи іншою мірою притаманні більшості із них (ідейним натхненням для автора стала праця [10]):

- 1) життєвий цикл полюса розвитку (в ретроспективі якого буде розглянута модель);
- 2) географічна концентрація;
- 3) соціальний капітал;
- 4) спеціалізація;
- 5) диверсифікованість учасників;
- 6) конкуренція і координація;
- 7) інноваційність.

Всі ці елементи були об'єднані в комплексну теоретичну модель, яка відображає чинники, що впливають на формування нових полюсів та стимулюють розвиток вже наявних. Залежно від організаційної складності полюсу та його етапу життєвого циклу кожен із зазначених структурних елементів відіграє різну за значенням роль.

Так, на етапі становлення найважливішими чинниками є параметри географічної близькості. Тоді як під час формування складніших структур (які можуть мати організаційну форму промислового кластеру чи креативного регіону) вирішальними є інноваційна спрямованість та конкурентно-коопераційні відносини між учасниками полюсу. Запропонована нами функціональна модель представлена на рис. 2.

Перший структурний елемент моделі полюсів розвитку характеризує спосіб їх організації в довготерміновій перспективі. Загалом полюсам притаманний загальний тренд поступу разом із внутрішньою стабільністю, що виявляється в наявності декількох етапів:

¹ Більш сучасне трактування, що акцентує увагу на більш комплексному розвитку території, а не лише вузькій галузевій спеціалізації.

² Авторське дослідження ретроспективи появи теорії можна розглянути в [9].

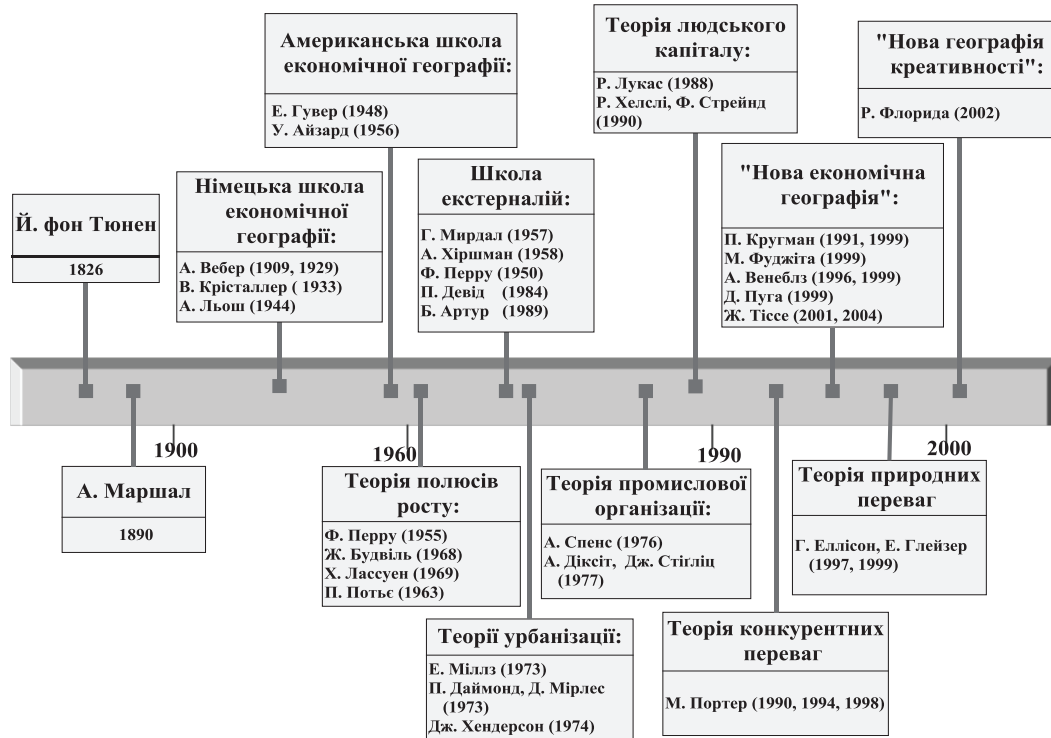


Рис. 1. Еволюція основних концепцій центрів територіального розвитку

Джерело: сформовано автором

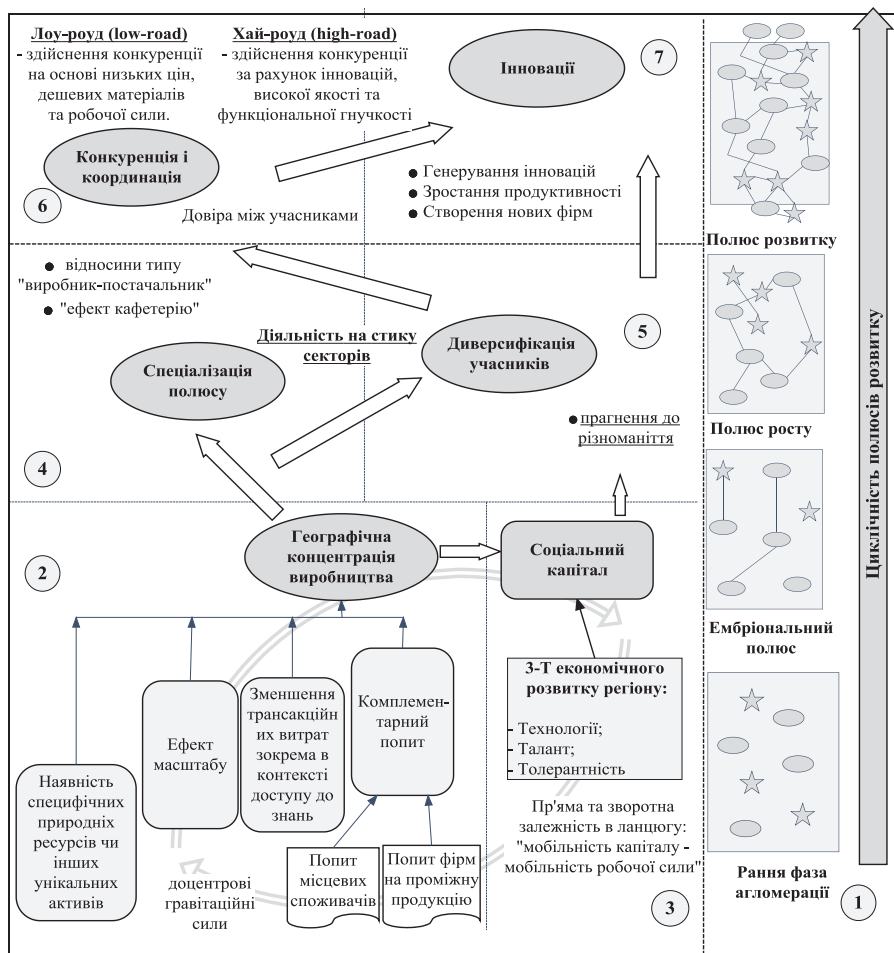


Рис. 2. Теоретична модель полюса розвитку

Джерело: сформовано автором

1) агломерація – сконцентрована в регіоні група фірм та інших суб'єктів господарювання;

2) налагодження контактів (ембріональний полюс) – частина учасників починає кооперуватися навколо центральних видів діяльності та використовувати переваги від взаємних зв'язків;

3) становлення полюсу росту – нові учасники, що займаються аналогічним чи суміжним видом діяльності, з'являються в регіоні, формуються нові взаємозв'язки; часто в регіоні створюються формальні чи неформальні координаційні центри; полюс позиціонує себе як єдиний бренд;

4) стадія зрілості (полюс розвитку) – полюс сягає своєї критичної маси; встановлюються взаємовідносини з іншими регіонами, галузями; продовжується динаміка створення нових фірм в межах полюсу за рахунок філій крупних корпорацій, венчурного бізнесу;

5) трансформація – з плином часу змінюються структура ринків, технології, виробничий процес, змінюється і сам полюс; для забезпечення стійкості та уникнення стагнації полюсу необхідно адаптуватись до нових умов середовища; пристосування може мати форму трансформації у декілька нових кластерів або просто зміну способу виробництва товару чи надання послуг.

Географічна концентрація є фундаментальним елементом моделі полюсів розвитку. Основні чинники територіальної близькості розташування виробничих потужностей:

- наявність специфічних природних ресурсів чи інших унікальних активів;
- зменшення трансакційних витрат, зокрема в контексті доступу та трансферту знань;
- наявність позитивного ефекту масштабу;
- взаємодія з місцевими споживачами, що може дати поштовх розвитку навчального процесу та сформувати більш комплементарний попит.

Географічна концентрація тісно пов'язана із формуванням соціального капіталу, який є важливим фактором становлення й успішного розвитку полюсів.

Нова економічна географія та інші економічні і соціальні теорії приділяють багато уваги питанням просторового розміщення фірм, проте вони практично ігнорують проблематику вибору місця проживання людиною. Ось чому протягом останнього десятиліття активно обговорюється нова парадигма виникнення та розвитку агломерацій, згідно з якою власне людська природа є тією рушійною силою, що стоїть за регіональним ростом. Прихильники теорії людського капіталу стверджують, що джерелом успіху полюсів розвитку є не стільки зменшення питомих витрат виробництва, скільки залучення освічених та високопродуктивних осіб.

Нобелівський лауреат Р. Лукас показав, що саме ефект від кластеризації людського капіталу є вирішальним фактором регіонального економічного розвитку (так звані екстерналії Дж. Якобза) [11]. На вибір місця проживання індивіда впливають не тільки і не стільки економічні чинники, але й набір різноманітних побутових, соціальних обставин. Людина не буде бездумно слідувати за робочим місцем, як це описує традиційна теорія.

Головним ідеологом концепції креативного капіталу вважають Р. Флориду [106]. За його постулатами, які викликали резо-

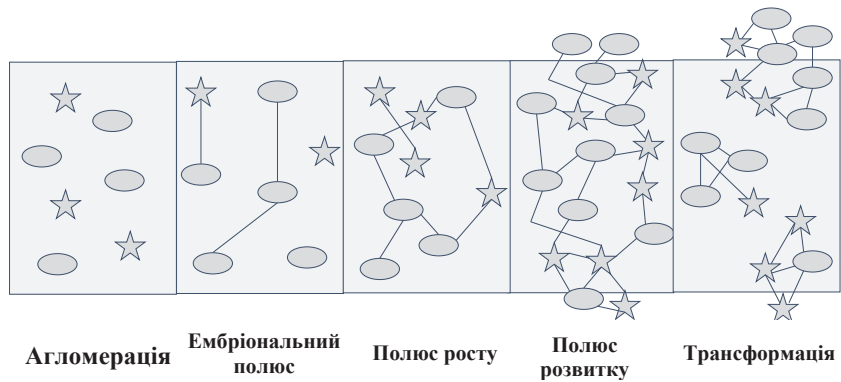


Рис. 3. Життєвий цикл полюсів розвитку

Джерело: сформовано автором

нанс та неоднозначне сприйняття в науковому світі, креативні центри можуть стати платформою для успішного розвитку агломерації. Ключем для розуміння нової економічної географії креативності є положення «3-х Т» економічного розвитку: технології, талант і толерантності. При цьому технології розглядаються як функція інновацій та концентрації високотехнологічного виробництва в регіоні; талант – кількість осіб із науковим ступенем бакалавру і вище; толерантність – відкритість, прийняття різноманітних способів життя, рас, національностей тощо. Кожен із перелічених факторів є важливим, але не самодостатнім для формування креативного регіону.

Четвертим елементом моделі полюсу розвитку є спеціалізація виробництва, оскільки учасників полюсу росту часто поєднує певна галузева спрямованість. Слід відзначити, що кількість трансакцій між фірмами, які входять до однієї агломерації, переважно досить обмежена, а ці відносини мають характер типу «покупець-постачальник». Однак значно більшу роль відіграє феномен «переливу знань». Персонал, що зайнятий в одному секторі, обмінюється досвідом як завдяки професійним контактам, так і через неформальні зв'язки (так званий ефект кафетерію).

Необхідно зазначити, що сучасні потужні полюси розвитку не обмежуються лише одним сектором чи одним виробничим ланцюгом. Вони працюють на стику секторів, формуючи тісні синергічні взаємозв'язки між галузями, причому кожен учасник має свою певну вузьку спеціалізацію.

Тобто можна говорити про спеціалізацію учасників полюсу розвитку за загальної диверсифікації усєї системи (п'ятий структурний елемент запропонованої нами моделі). На рис. 4 графічно представлений схематичний взаємозв'язок між диверсифікацією, інноваціями та агломерацією виробництва.

Концентрація виробництва створює передумови для подальшої диверсифікації за рахунок ефекту масштабу. Великі метрополі часто виконують роль своєрідних буферних зон, які запобігають асиміляції. У менш заселених територіях переважно існує тісніший взаємозв'язок між соціальними та економічними елементами, що приводить до значної гомогенності системи. І, навпаки, ефект прагнення до різноманіття (*“love of variety”*) постійно приваблює нових виробників та споживачів, розширюючи цим межі агломерації. Крім підприємств, учасниками полюсу розвитку можуть бути різноманітні науково-дослідні інститути, фінансові структури, органи влади, громадські організації тощо. Протягом останніх десятиліть особливого значення під час формування полюсів набувають так звані інститути співпраці (фасилітатори) – офіційні чи неофіційні структури, які



Рис. 4. Взаємозв'язок диверсифікації, агломерації та креативності

Джерело: сформовано автором

сприяють поширенню інтересів структури серед інших суб'єктів господарювання. Такі інститути можуть включати в себе торгово-промислові палати, асоціації виробників, профспілки, асоціації випускників вузів, центри щодо трансферу технологій та інші структури. Крім того, в багатьох країнах центральні та регіональні органи влади виявляють все більшу зацікавленість у формуванні полюсів розвитку. Тобто все більшу роль відіграють елементи неінституційної парадигми.

Шостий елемент моделі, який пояснює взаємозв'язки між учасниками і динаміку полюсу, представлений діалектичною єдністю двох типів ринкових відносин, а саме конкуренції та кооперації. В процесі конкуренції між собою підприємства намагаються зменшити виробничі витрати, покращити якість продукції, завоювати нових клієнтів чи вийти на новий ринок збуту. Обмеження конкуренції не вигідне для суспільства, особливо в довготривалій перспективі. Проте для вже функціонуючих тривалий час полюсів часто характерна проблема високого вхідного бар'єра для нових компаній, що обмежує конкурентну боротьбу.

В контексті конкуренції існують два спрощені підходи до динаміки розвитку полюсу:

1) хай-роуд ("high-road"³) – перемога в конкурентній боротьбі досягається за рахунок інновацій, високої якості, функціональної гнучкості і сприятливих умов праці;

2) лоу-роуд ("low-road") – здійснення конкуренції на основі низьких цін, дешевих матеріалів та робочої сили [12].

З іншого боку, в процесі кооперації учасники полюсів можуть об'єднувати ресурси і ризики, досягаючи при цьому економії за рахунок ефекту масштабу. Ключовим моментом для налагодження тісної співпраці та трансферу знань між суб'єктами господарювання є фактор довіри, чому сприяє перебування в рамках структури полюсу. Географічна близькість, наявність спільної мети альянсу і взаємозалежність учасників ведуть до орієнтації на довготривалі стосунки, а отже, і до встановлення атмосфери довіри між партнерами.

Відрізняються полюси і за рівнем залучених знань, що відображає останній елемент запропонованої нами моделі – інновації. Полюси розвитку зазвичай формуються завдяки трьом чинникам, що визначають їх внутрішню динаміку [12].

1) Технологічна диверсифікація та створення нових фірм. Інновації, що генеруються наявними фірмами, часто не пов'язані з їх основним напрямом діяльності, що веде до створення нових технологічних відділень чи навіть фірм. Новостворені фірми можуть мати форму спільних підприємств і підпорядковуватись материнській компанії, проте часто стають самостійними учасниками ринкового механізму, виступаючи конкурентами ініціатора.

2) Створення мережі серед учасників. Цей чинник пов'язаний з процесом дифузії інновацій як всередині мережі, так і з їх імпортом ззовні. Міжнародні фінансові організації, університети, технологічні центри, недержавні організації відіграють ключову роль в цьому процесі.

3) Формування кластеру. Успіх кластеру в аспекті інновацій критично залежить від ефективності залучених ресурсів. Так, згідно з С. Розенфельдом [13], спеціалізована робоча сила із високим рівнем навиків та знань є ключовим джерелом процвітання багатьох кластерів. Оскільки з часом фірми розпадаються, знання, отримані їх робітниками, можуть знайти своє втілення в інших компаніях.

Висновки. У статті запропонована авторська функціональна модель полюсів розвитку на основі взаємодії семи елементів, а саме життєвого циклу полюсу розвитку, географічної концентрації, соціального капіталу, спеціалізації учасників, диверсифікованості системи, конкуренції і координації, інноваційності. Розроблена модель може розглядатись як синтетичне поєднання традиційної теорії полюсів розвитку з елементами нової економічної географії, моделі центру-периферії тощо.

Література:

1. Perroux F. Note sur la notion de poles croissance (Translated by Mette Monsted, 1974) / F. Perroux // Economic Appliquee. – 1955. – Vol. 1, 2. – P. 307–320.
2. Bourdeville J. Problems of Regional Economic Planning / J. Bourdeville. – Edinburg : Edinburg University Press, 1968.
3. Lasuen J. On Growth Poles / J. Lasuen // Urban Studies. – 1969. – Vol. 6. – № 2. – P. 137–161.
4. Pottier P. Axes de communication et developpement economique / P. Pottier // Revue Economique. – 1963. – Vol. 14. – S. 58–132.
5. Ліщинський І. Нова економічна географія та альтернативні концепції агломерації виробництва / І. Ліщинський. // Журнал європейської економіки. – 2009. – № 3.
6. Mustăţea N.M. Growth poles – an alternative to reduce regional disparities. Case study - Iaşi growth pole / N.M. Mustăţea // Romanian Review of Regional Studies. – 2013 – Vol. 9. – № 1.
7. Wojnicka-Sycz E. Growth Pole Theory as a Concept Based on Innovation Activity Development and Knowledge Diffusion / E. Wojnicka-Sycz // Przedsiębiorstwo we współczesnej gospodarce – teoria i praktyka. – 2013. – № 3. – P. 17–33.
8. Common Spatial Development Strategy of the V4+2 Countries (n.d.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.v4plus2.eu/pdf/Common-Spatial-Development-Strategy-of-the-V4-2-Countries-21032014.pdf>.
9. Ліщинський І. Еволюція парадигми полюсів зростання / І. Ліщинський // Проблеми глобалізації та регіоналізації світової економіки : збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції студентів та молодих вчених (Тернопіль, 14–15 квітня 2016 року). – Тернопіль, 2016. – С. 81–85
10. Sölvell Ö. Clusters – Balancing Evolutionary and Constructive

³ Дослівно перекладається українською мовою як «шоше»

- Forces/ Ö. Sölvell. – Ödeshög : Danagårds Graiska, 2009. – 140 p.
11. Lucas R. On the Mechanics of Economic Development / R. Lucas // Journal of Monetary Economics. – 1988. – Vol. 22 (1). – P. 3–42.
12. Industrial districts and local economic regeneration / edited by F. Pyke, W. Sengenberger. – Geneva : International Institute for Labour Studies, 1992.
13. Lyzun M. Technology parks as an element of local production systems' formation / M. Lyzun // Functioning of the Local Production Systems in Bulgaria, Poland and Russia. Theoretical and Economic Policy Issues, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
14. Rosenfeld S. Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development / S. Rosenfeld // European Planning Studies. – 1997. – № 5 (1). – P. 3–23.

Лищинский И.О. Функциональная модель территориальных полюсов развития в условиях глобальной экономики

Аннотация. В статье рассмотрена эволюция концепции полюсов развития. Представлена авторская функциональная модель полюсов развития на основании

взаимодействия семи элементов, а именно жизненного цикла полюса развития, географической концентрации, социального капитала, специализации системы, диверсификации участников, конкуренции и координации, инновационности.

Ключевые слова: полюс развития, полюс роста, агломерация, территориальная асимметрия.

Lishchynskiy I.O. A functional model of territorial growth poles under the conditions of globalization

Summary. The article presents the evolution of the development poles concept. The functional model of development poles is developed based on the interaction of seven elements: the life cycle of the development pole, geographical concentration, and social capital, specialization of participants, system diversification, competition and coordination, innovation.

Key words: development pole, growth pole, agglomeration, territorial asymmetry.

*Олійник А.А.,
аспірант кафедри міжнародних економічних відносин,
Київський національний торговельно-економічний університет*

ОСОБЛИВОСТІ НАГЛЯДУ МВФ ЗА ВАЛЮТНОЮ ПОЛІТИКОЮ КРАЇН-ЧЛЕНІВ

Анотація. У статті розглянуто наглядову діяльність МВФ за валютною політикою країн-членів. Визначено форми та етапи проведення нагляду. Проаналізовано ефективність впливу нагляду МВФ на валютно-курсову політику країн-членів. Виявлено проблеми уніфікації класифікації валютно-курсівих режимів країн, взаємодії Фонду з країнами-членами. Визначено необхідність забезпечення нагляду МВФ за використанням інструментарію внутрішньої грошово-кредитної політики розвинутих країн під час оцінювання виникнення дисбалансів валютної системи національних економік.

Ключові слова: Міжнародний Валютний Фонд, валютна політика, нагляд за валютною політикою, режим валютного курсу, монетарна політика.

Постановка проблеми. Міжнародний валютний фонд (МВФ) був створений з цілями, що спрямовані на сприяння валютно-обмінній стабільності та запобігання здешевлення обмінних курсів. З початку введення плаваючих обмінних курсів з 1978 року роль Фонду змістилась із забезпечення лише стабільності курсів національних валют до забезпечення стабільності світової валютної системи, зобов'язуючи при цьому країни-члени уникати маніпуляцій валютного курсу для унеможливлення виникнення дисбалансів платіжних операцій чи неконкурентних переваг валютної політики. Важливою функцією у цьому напрямі виступає наглядова або спостережна політика Фонду. Нагляд за валютною політикою – один з пріоритетних напрямів роботи Фонду, оскільки дає змогу оцінити ситуацію на валютному ринку та доцільність проведення заходів у цій сфері країнами-членами. Спостереження значною мірою перетворилося на форму політичного діалогу між Фондом та його членами. Роль Фонду в наданні консультацій з питань політики обмінних курсів, валютних обмежень країн-членів стала предметом значних дискусій як всередині, так і за межами установи. Проблема наглядової функції МВФ значно ускладнена у зв'язку зі свободою, що надається країнам-членам у виборі режиму курсоутворення, а також відсутністю широко узгодженої економічної теорії для аналізу багатьох питань щодо адекватності застосованого валютного курсу. Крім цього, відсутність професійного консенсусу і наявність значних похибок в аналітичних інструментах спеціалістів МВФ актуалізує проблему визначення особливостей та оцінки наглядової функції за валютною політикою країн-членів Фонду, особливо в умовах зростання різноманітності механізмів валютного курсу і розширення потоків приватного капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний науковий внесок у дослідження діяльності МВФ та його ролі у стабілізації фінансово-валютної системи зробили провідні вітчизняні вчені, такі як А.С. Філіпенко [4], В.В. Салтинський, С.Я. Боринець [1], В.А. Вергун, та іноземні вчені, серед яких виділяються Е. Леві-Єяті [7], Е. Штурцнеггер [7], Ф. Штурц-

неггер [7], Д. Ломбарді [9], Н. Вудс. [9], Г. Мінне [10], К. Рейнхарт [11], К. Рогоф [11], Дж. Шамбо [12].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак актуальними залишаються питання впливу діяльності МВФ на національні економіки в системі ефективної економічної політики з подолання кризових явищ у сфері одного з найважливіших напрямів діяльності Фонду – нагляду за валютною політикою країн-членів.

Мета статті. Для визначення особливостей нагляду МВФ за валютною політикою країн-членів необхідними є з'ясування основних етапів процесу нагляду, оцінка ефективності та визначення проблем на сучасному етапі проведення нагляду за валютною політикою країн-членів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародний валютний фонд (МВФ) – спеціалізована установа Організації Об'єднаних Націй (ООН), створена з метою розвитку міжнародного фінансового співробітництва.

Відповідно до визначення Національного банку України валютна політика (foreign exchange policy) – це сукупність економічних, правових та організаційних заходів, що здійснюються центральним банком та іншими органами державного регулювання щодо діючих у державі валютних взаємовідносин між суб'єктами господарювання, домашніми господарствами та органами державного управління [3]. Метою розробки та реалізації валютної політики є підтримка макроекономічної рівноваги в країні, забезпечення стійкого економічного зростання, підтримка цінової стабільності, рівноваги платіжного балансу тощо.

Відповідно до статей Угоди Фонду і рішення Виконавчої ради, прийнятого у 1977 році, на МВФ покладено відповідальність за здійснення нагляду за міжнародною валютною системою і курсовою політикою держав-членів. При цьому виникає запитання, наскільки якісно виконував МВФ цей ключовий обов'язок. Основний висновок полягає в тому, що в своєму аналізі та рекомендаціях, а також в своєму діалозі з державами-членами МВФ діяв не так ефективно, як це було необхідно.

МВФ спостерігає за міжнародною валютною системою і стежить за економічною та фінансовою політикою своїх 189 держав-членів. Ця діяльність відома як «нагляд». В рамках цього процесу, який здійснюється як на глобальному рівні, так і на рівні окремих країн, МВФ вказує на можливі ризики для стабільності і рекомендує необхідні зміни в політиці. Таким чином, Фонд допомагає міжнародній валютній системі виконувати її головну функцію – забезпечувати економічне зростання шляхом полегшення обміну товарами, послугами і капіталом між країнами, а також створення умов, необхідних для фінансової і економічної стабільності.

Нагляд необхідний для виявлення ризиків, які, можливо, буде потрібно зменшити за рахунок заходів політики для того, щоб підтримувати економічне зростання. Крім того, в умовах сучасної глобалізованої економіки, коли політика однієї кра-

їни зазвичай позначається на багатьох інших країнах, велике значення має міжнародне співробітництво. МВФ, членами якого є 189 держав, тобто майже всі країни світу, сприяє цій співпраці.

Існує два основні аспекти діяльності нагляду МВФ: двосторонній нагляд, або оцінка політики кожної держави-члена та надання рекомендацій щодо заходів цієї політики, і багатосторонній нагляд, або спостереження, за світовою економікою. Нагляд за валютною політикою країн-членів є безперервним процесом. Однак для кожного «циклу» процес надання консультацій з питань політики обмінного курсу може бути представлений багатоступеневим «ланцюжком результатів», який пов'язує «вихідні дані» з діяльністю МВФ та їх результатами (рис. 1). Сам процес нагляду складається з трьох етапів: 1) аналіз і оцінка; 2) надання рекомендацій з питань валютної політики (включаючи розгляд Виконавчою радою); 3) подальші дії, включаючи безперервний моніторинг між циклами та здійснення подальшого нагляду [13, с. 4]. На кожному етапі втілюються двосторонні і багатосторонні компоненти, притаманні будь-якій діяльності зі спостереження.

Економісти МВФ ведуть постійний моніторинг економіки держав-членів. Вони відвідують країни (зазвичай раз на рік) для обміну думками та досвідом з їх урядами і центральними банками і вивчають, чи існують ризики для внутрішньої і глобальної стабільності, які можуть потребувати змін в економічній або фінансовій політиці країн. Обговорення зазвичай зосереджені на питаннях грошово-кредитної, податково-бюджетної і фінансової політики, а також принципово важливих для макроекономіки структурних реформах. Під час своїх візитів співробітники МВФ також зазвичай зустрічаються з іншими зацікавленими сторонами, наприклад, депутатами законодавчих органів, представниками ділових кіл, професійних спілок та громадянського суспільства, що допомагає в оцінці економічної політики і перспектив розвитку країни.

Після повернення в штаб-квартиру співробітники представляють свою доповідь на розгляд Виконавчої ради. Позиція та точка зору Виконавчої ради згодом повідомляються владі країн. Таким чином, відбувається процес, що відомий як консультації відповідно до статті IV. Останніми роками нагляд стає більш прозорим.

Майже всі країни-члени нині погоджуються на публікацію прес-релізів, в яких наводиться резюме думок Виконавчої ради, а також доповідей персоналу та доданих до них аналітичних матеріалів. Багато країн водночас публікують заяву персоналу Фонду після закінчення місії МВФ.

Оцінюючи ефективність нагляду МВФ, варто наголосити на тому, що драйвером високого залучення фахівців та урядів щодо питання якісного проведення спостереження за валютною політикою стали виявлені факти маніпуляцій країн-членів Фонду щодо завищення або зниження обмінного курсу і, як наслідок, виникнення значних, як в абсолютному, так і у відносному значеннях, дисбалансів платіжних операцій.

Так, наприклад, показовими є свідчення перед Конгресом США економіста та політичного радника Ф. Бергстена [9, с. 712]. Ще у 2007 році він стверджував, що глобальні дисбаланси, про що свідчить великий дефіцит рахунку поточних операцій США і профіцит Китаю, є однією з найважливіших загроз для зростання і стабільності в Сполучених Штатах і світовій економіці. У цьому ключі він закликав МВФ активізувати нагляд за Китаєм і перешкодити маніпулюванню країною своїм обмінним курсом. Рівною мірою інші експерти в Сполучених Штатах критикували МВФ за те, що він не виконував своїх зобов'язань щодо здійснення «жорсткого нагляду» за політикою обмінного курсу азіатських членів забезпеченням дотримання норм політики відповідно до статті IV Статуту Фонду.

Теоретичні концепції вчених та експертів щодо впливу наглядової функції МВФ зводяться до двох напрямів [9, с. 731–732].



Рис. 1 Процес здійснення нагляду МВФ за валютною політикою

Джерело: побудовано на основі [13, с. 4]

1) Прихильники раціоналістичного підходу вважають, що значення ролі нагляду МВФ полягає у реальному впливі на країни-члени через двосторонній механізм консультування. Тобто, надаючи рекомендації країні-члену, Фонд покращує якість прийняття рішень на національному рівні, забезпечує дотримання країнами-членами визначених правил гри, що покращує конкурентні умови між країнами. Крім цього, МВФ зменшує рівень невизначеності у рішеннях національних органів, що сприяє покращенню співробітництва з іноземними інвесторами і в кінцевому рахунку здійснює прямий вплив на валютну політику країни-члена.

Варто зауважити, що, згідно з даними опитувань керівників місії МВФ, під час здійснення двостороннього нагляду лише у 45% випадків здійснюється реальний вплив на валютну політику країни, що приймала місію [5, с. 18]. У 76% було покращено діалог з владою стосовно рішень у валютній політиці, у 77% було враховано позицію місії у загальній структурі політики, а лише у 51% взято до уваги досвід інших країн. Рівень прозорості та відвертості органів монетарної влади високий – 96% (рис. 2).

2) Іншим підходом є конструктивістський, відповідно до якого Фонд є форумом, на якому відбуваються обмін досвідом між країнами, «соціалізація» країни та прийняття органами монетарної влади певних норм і правил не тому, що на це вказівка наднаціонального органу, а тому, що це необхідно країні для забезпечення ефективного співробітництва з іншими країнами [9, с. 731–732].

Відповідно до раціоналістичного підходу яскраво виражений прямий вплив на трансформацію валютної політики країни-члена проглядається для країн з низьким рівнем доходів. Пояснюється це тим, що держави-члени активно виконують рекомендації Фонду для отримання статусу «надійного партнера», що даватиме їм змогу залучити додаткові джерела фінансової допомоги від світового співтовариства.

У країнах зі слабкими фінансовими інституціями, наприклад, такими, що не мають стійкого доступу до ринків приватних капіталів, раціоналістами та конструктивістами визначається також високий рівень впливу механізму двостороннього рівня нагляду за валютною політикою. Здійснюючи нагляд,

МВФ формує аналітичний огляд фінансово-валютного становища країни, інформація про що поширюється серед інших учасників ринку. В цій ситуації важливим є не фінансові ресурси, що могли б бути отримані від Фонду. Практика свідчить про те, що учасники ринку капіталу активніше надають кредитування країнам, що готові співпрацювати з Фондом. При цьому прийняття країною певних норм і стандартів виступає другорядним позитивним сигналом про країну.

Більше того, формування інформаційного поля країни у формі доповідей та прес-релізів Фонду виявляється на валютно-курсовій політиці. Підвищення ступеня уваги учасників ринку до певної країни є фактором необхідності останній дотримуватись певних норм і правил, зокрема у транспарентності власної валютної політики. За даними Г. Мінне, ймовірність відхилення країни від офіційно проголошеного плаваючого валютного курсу в середньому знижується на 2,18% п. п. під час випуску однієї публікації про країну-члена МВФ [10, с. 26]. Як уже зазначалось вище, найбільшою мірою ефект простежується у країнах з низьким рівнем доходів, малих економіках, а також країнах, що співпрацюють з Фондом, зокрема в галузі кредитування.

Ефективність наглядової діяльності Фонду як засобу, який сприяє розвитку міжнародного співробітництва, залежить в кінцевому рахунку від здатності МВФ зосередити свою увагу на найважливіших аналітичних питаннях сьогодення і від його вміння налагодити дієвий діалог з країнами-членами на індивідуальній і колективній основі. Важливою проблемою МВФ є формування «дефіциту ефективності» під час здійснення наглядової функції МВФ.

Особливо помітно простежується зниження дієвості наглядової діяльності МВФ в країнах з розвинутою економікою, що загрожує поширитися на великі країни, що розвиваються, та за їх межі. Одним з таких прикладів є допущення МВФ різких коливань валютних курсів провідних валют світу, що може призвести до неконтрольованої дестабілізації країн, що розвиваються. Так, зміцнення долара США на 30% після публікації протоколів засідання Федерального комітету по відкритим ринкам США (FOMC) 17–18 червня 2014 року зумовило глобальну девальвацію країн, що розвиваються. Протягом 2014–2015



Рис. 2 Оцінка впливу місії МВФ на прийняття рішень у сфері валютного регулювання країн-членів згідно з даними опитування керівників місії МВФ

Джерело: побудовано на основі [5, с. 18]

років відбулась девальвація національних валют найбільших Латиноамериканських країн, а саме Бразилії (близько 50%), Аргентини (більше 60%), Мексики (23%). У Південно-Африканській республіці падіння національної валюти склало до 10%, у країнах Європи, а саме у Польщі та Угорщині, – 20% та 24% відповідно. В Індії девальвація склала до 10% [2]. Наслідки ревальвації долара особливо є згубними для країн з високим борговим навантаженням, номінованим у доларах, що ще більше посилює глобальні дисбаланси.

Причинами такої різкої ревальвації долара стали відміна Федеральною резервною системою політики «грошового пом'якшення», зниження цін на нафту, що підвищило попит на долар. При цьому ФРС не було здійснено жодних заходів щодо мінімізації різкої ревальвації долара.

Таким чином, розвинені країни застосовують не лише валютні заходи впливу на курс, але й грошово-кредитні та монетарні інструменти. Проте МВФ не вбачає в цьому порушення статей Угоди.

Такий процес згубний, оскільки він породжує цинізм як серед співробітників МВФ, так і серед його країн-членів, а його живильним середовищем служить уявлення про відсутність рівності та неупередженості в підходах Фонду до різних за рівнем розвитку країн. Якщо ці недоліки не будуть успішно подолані в майбутні періоди, то за ступенем збільшення числа країн, які звертаються за рекомендаціями і підтримкою до інших джерел, це може обернутися серйозними наслідками для здатності МВФ виконувати свої обов'язки в майбутньому.

Важливою проблемою нагляду є уніфікація підходів щодо визначення класифікації валютно-курсних режимів. Сьогодні, крім офіційно прийнятої МВФ класифікації де-факто режимів валютного курсу, у 1999 році зі змінами від 2009 року існують ще й альтернативні. Впродовж останнього десятиліття з'явилося декілька інших підходів до класифікації режиму валютного курсу. Серед них виділяються такі вчені: (1) LYS, Леві-Сяті і Штурценеггер (Levy-Yeyati and Sturzenegger, 2003 рік) [7; 8], (2) RR, авторами якого є Рейнхарт і Рогоф (Reinhart and Rogoff, 2004 рік) [11]. Третій підхід – класифікація Шамбо (Shambaugh, 2004 рік) [12]. Кожна альтернативна класифікація ґрунтується на різних методичних підходах.

Перед Міжнародним валютним фондом постійно постає необхідність внесення змін до де-факто-класифікації режимів

валютного курсу, що обґрунтовано появою останнім часом великої кількості різновидів режиму керованого плавання, а також тим, що механізми втручання центрального банку в процес курсоутворення набули різних форм та стали складнішими, натомість актуальна інформація про масштаби втручання монетарної влади в механізми функціонування валютного ринку часто є недоступною. Запроваджені зміни покликані забезпечити більшу узгодженість і об'єктивність класифікації, а також порівняння режимів валютного курсу в різних країнах, підвищити прозорість режимів монетарної політики.

Сьогодні актуальними стають питання забезпечення валютними режимами, які вибираються країнами-членами, оптимального захисту та стабільності міжнародної валютної системи. Необхідним є визначення принципів управління накопичених значних обсягів резервів (поряд з багатьма іншими вельми істотними змінами в активах державного і приватного секторів), що також впливає на функціонування і стабільність світової валютної системи.

Країни, що розвиваються, стикаються з численними складними завданнями, зокрема з проблемою збереження контролю за грошовою масою або інфляцією в умовах великого припливу капіталу (зовнішньої фінансової допомоги, або валютних надходжень від реалізації природних ресурсів). Якщо допустити номінальне підвищення курсу національної валюти, то це може сприяти поліпшенню контролю над грошовою масою, але негативно позначитися на показниках експорту та економічного зростання.

Зазначена проблема не набула вагомості для розгляду МВФ останнім часом. Наприклад, не досліджувалося питання про те, наскільки довго повинні проводитися інтервенції поряд з іншими заходами політики, зокрема бюджетно-податковими заходами або змінами в механізмах контролю за рухом капіталу, для формування уявлення про те, чи потрібно чинити опір підвищенню реального обмінного курсу.

Проте аналіз діяльності Фонду, проведений Незалежним відділом оцінки при МВФ протягом 2011–2014 років, доводить важливість фокусування Фонду на питаннях валютної політики. Так, згідно з даними опитування, 89% країн-членів визначили необхідним для МВФ посилити роботу у напрямі надання допомоги у забезпеченні ефективності національної валютної системи та валютної політики (рис. 3).

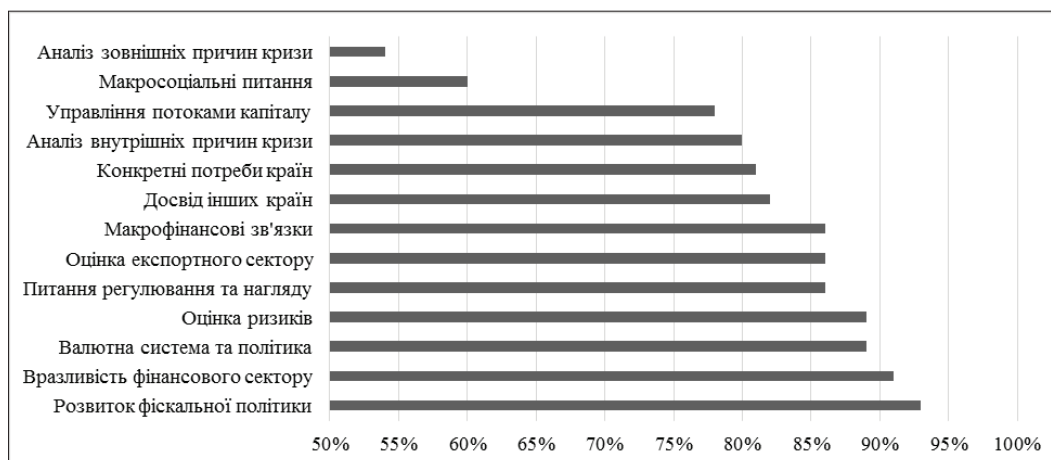


Рис. 3. Сфери діяльності, на яких МВФ слід більше зосередити свою увагу згідно з даними опитування країн-членів за 2014 рік

Джерело: побудовано на основі [5, с. 10]

Керівництво МВФ також приділяло недостатньо уваги питанням здійснення дієвого діалогу з владою країн. Хоча обговорення між персоналом Фонду і владою розглядалися загалом як двосторонній і здебільшого корисний обмін думками, стало зрозуміло в ході аналізу висвітлених звітів, що влада багатьох країн хотіла б отримувати більше користі від такого діалогу.

Ефективності діалогу в низці випадків перешкоджало те, що групи спеціалістів Фонду не мали достатнього досвіду і спеціальних знань. Знання в галузі фінансового та валютного ринків необхідно було доповнювати досвідом роботи в різних країнах з урахуванням обставин конкретної країни. Крім того, керівництво не дало досить ясно зрозуміти, що загальні рекомендації персоналу (наприклад, з питань зміни курсового режиму) завжди повинні ґрунтуватися на оцінці ступеня готовності країни до їх здійснення, а також що в необхідних випадках повинні представлятися технічні рекомендації з таких питань.

МВФ не завжди мав необхідні можливості для передачі інформації, яка була б корисна для відповідних розробників політики. Питання валютної політики, що мають актуальне значення, нерідко вимагають уваги на рівні міністрів і керівників уряду. Для надання рекомендацій дієвим чином МВФ повинен мати здатність передавати повідомлення на вищому політичному рівні, як і на більш технічному рівні, на якому зазвичай проводиться обговорення. Для спілкування на такому рівні потрібні відповідні навички та участь керівників старшої ланки управління, а також глибоке розуміння процедур прийняття рішень і того, кому слід спрямовувати повідомлення, щоб вони були розглянуті. Рекомендації необхідно представляти як в усному, так і в письмовому вигляді, формулюючи їх так, щоб вони звучали переконливо, а тому були і зрозумілими.

Висновки. Дослідження показало, що сьогодні МВФ є єдиним наднаціональним та міждержавним органом регулювання, що дає змогу здійснювати реальний вплив на національну валютну політику та валютну систему загалом. На основі вищевикладеного особливості наглядової функції МВФ узагальнюються у таких положеннях.

1) Наглядова функція МВФ пройшла еволюцію від простого спостереження за дотриманням країнами фіксованих, але фундаментально визначених режимів валютного курсу до нагляду за прозорістю валютно-курсівих режимів та за недопущенням неконкурентного використання обмінного курсу у формі двостороннього та багатостороннього нагляду. Нагляд передбачає проведення трьох етапів роботи місії МВФ: оцінка та аналіз, комунікація з органами влади, формування результатів та їх використання для подальшої процедури нагляду.

2) Визначено, що нагляд зумовлює вплив місії МВФ на прийняття рішень у сфері валютної політики лише у 51%. При цьому, відповідно до раціоналістичного підходу, найбільше впливу піддаються країни з низьким рівнем доходів, малою економікою, низьким рівнем розвитку фінансових та валютних інститутів. Відповідно до конструктивістського підходу МВФ виступає в ролі форуму з обміну досвідом та узгодження поведінки країн-членів.

3) Основні проблеми наглядової функції МВФ полягають у недосконалості класифікації валютно-курсівих режимів, відсутності впливу нагляду за валютною політикою розвинених країн, недостатністю вирішення питань управління валютними

резервами національних економік, необхідності удосконалення діалогу з органами монетарної влади країни.

4) Подальші дослідження нагляду за валютною політикою повинні зосереджуватись у сферах забезпечення нагляду за внутрішньою кредитною та грошовою політикою розвинених країн та великих країн, що розвиваються, щодо можливості їх впливу на об'єкти впливу валютно-курсової політики, а також задля зменшення рівня скептицизму та недовіри країн-членів відносно діяльності МВФ.

Література:

1. Боринець С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини : [підручник] / С.Я. Боринець. – 5-те вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 583 с.
2. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/index.htm>.
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123175.
4. Філіпенко Т.В. Концептуальні засади валютної політики держави / Т.В. Філіпенко // Вісник НТУУ «КІП». Політологія. Соціологія. Право. – 2011. – № 3 (11). – С. 166–172.
5. 2014 Triennial Surveillance Review – Stakeholders' Perspectives on IMF Surveillance / International Monetary Fund [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/np/spr/triennial/2014/index.htm>.
6. De Facto Classification of exchange arrangements and monetary policy frameworks / International Monetary Fund [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2012/eng/pdf/a2.pdf>.
7. Fear of appreciation // [E. Levy-Yeyati, F. Sturzenegger, P. Gluzmann] // Journal of Development Economics – 2013 – № 101 (0). – P. 233–247.
8. To Float or to Fix // [E. Levy-Yeyati, E. Sturzenegger, F. Sturzenegger] // American Economic Review. – 2003. – № 93 (4). – P. 1173–1193.
9. Lombardi D. The Politics of Influence: An Analysis of IMF Surveillance / D. Lombardi, N. Woods // Review of International Political Economy. – 2008. – Vol. 15. – P. 711–739.
10. Minne G. An International Watchtower: IMF Surveillance and the Fear of Declaring one's Exchange Rate Regime / G. Minne // Fonds de la Recherche Scientifique. – 2013. – 41 p.
11. Reinhart C. The Modern History of Exchange Rate Arrangements / C. Reinhart, K.S. Rogoff // Quarterly Journal of Economics. – 2004. – № 119 (1). – P. 1–48.
12. Shambaugh J. The Effect of Fixed Exchange Rates on Monetary Policy / J. Shambaugh // Quarterly Journal of Economics. – 2004. – № 119–1. – P. 301–352.
13. The IMF's Advice on Exchange Rate Policy / Independent Evaluation Office [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ieo.imf.org/ieo/files/issuespapers/041906.pdf>.

Олейник А.А. Особенности надзора МВФ за валютной политикой стран-членов

Аннотация. В статье рассмотрена надзорная деятельность МВФ за валютной политикой стран-членов. Определены формы и этапы проведения надзора. Проанализирована эффективность воздействия надзора МВФ на валютно-курсовую политику стран-членов. Выявлены проблемы унификации классификации валютно-курсовых режимов стран, взаимодействия Фонда со странами-членами. Определена необходимость обеспечения надзора МВФ за использованием инструментария внутренней денежно-кредитной политики развитых стран при оценке возникновения дисбалансов валютной системы национальных экономик.

Ключевые слова: Международный Валютный Фонд, валютная политика, надзор за валютной политикой, режим валютного курса, монетарная политика.

Oliinyk A.A. Features of IMF's surveillance over member countries' foreign exchange policy

Summary. In the article, the IMF's surveillance over members' foreign exchange policy is examined. Forms and stages of surveillance are defined. The effectiveness of the IMF's surveillance impact on the members' foreign exchange policy is analysed. The problems of unification of the exchange rate classification of countries, the interaction

between Fund and its member countries are revealed. The need to ensure IMF's surveillance over the tools of the domestic monetary policy of developed countries in assessing the occurrence of imbalances in the currency system of national economies is determined.

Key words: International Monetary Fund, foreign exchange policy, surveillance over foreign exchange policy, exchange rate regime, monetary policy.

Ралко О.С.,

*к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Київський національний торговельно-економічний університет*

ТЕХНОЛОГІЧНІ УКЛАДИ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

Анотація. У статті розглянуто сутність поняття «технологічний уклад». Представлено історичний розвиток наукових досліджень в поняттях інновацій, інноваційного розвитку, кластерів, моделей розвитку економіки. Проведено критичний аналіз сучасних досліджень щодо зміни технологічних укладів та інноваційного розвитку як його основи. Автором визначено характерні особливості, що були притаманні дослідженням циклічності розвитку економіки та ролі інновацій у цих змінах. На основі критичного аналізу запропоновано власне бачення напрямів інноваційного розвитку економіки України. В результаті проведеного аналізу визначено, що для досягнення високого рівня інноваційного розвитку та економічного зростання Україна має йти своїм власним шляхом та будувати власну модель розвитку, оскільки історично, культурно та економічно не є схожою на високорозвинені країни, які вважаються лідерами інноваційного розвитку.

Ключові слова: технологічний уклад, інновації, розвиток економіки, інноваційний розвиток, технологічний устрій, Україна.

Постановка проблеми. На жаль, Україна в світовому технологічному контексті переважно залишається постачальником сировини. Причому Україна експортує товари з меншою доданою вартістю, а імпортує товари з більшою доданою вартістю. Внутрішнє виробництво технологічної продукції демонструє стійку тенденцію до спаду. Саме тому необхідно з'ясувати теоретичні та прикладні аспекти технологічних укладів, а також визначити пріоритетні напрями для досягнення високого рівня інноваційного розвитку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вчених, що займалися дослідженням технологічних укладів, інновацій та інноваційного розвитку, варто виокремити Й. Шумпетера [12], А. Кляйннехта [7; 8], Дж. Кларка, Дж. Фрімена, Л. Шуте [2], Ф. Дайна, К. Фрімена, К. Перес [11], С.Ю. Глазєва.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Внесок українських вчених в дослідження хвиль інновацій дуже різноманітний. До їх кола інтересів входять визначення структури промислового виробництва/експорту продукції за критерієм її відповідності певному технологічному устрою в країні та/або окремих адміністративних одиницях; глобальні впливи та фактори, які вимагають від України життєво необхідного переходу до VI або VII технологічного устрою; використання інтелектуального/інноваційного капіталу та потенціалу; збільшення державних витрат на НДДКР; надання рекомендацій щодо розробки державних галузевих програм стратегічного розвитку тощо. Мало дослідженими залишаються такі питання: «Чи знаходиться Україна в глобальному технологічному контексті?», «Як використати наявні теорії технологічних устроїв для досягнення економічного розвитку?», «Яких конкретно заходів потрібно вжити для поживлення нашої економіки?».

Мета статті полягає у визначенні місця України в глобальному технологічному контексті, можливостей використання теорії технологічних устроїв (укладів) для досягнення Україною високого рівня технологічного розвитку, заходів, яких необхідно вжити для активізації інноваційного розвитку вітчизняної економіки.

Вклад основного матеріалу дослідження. Для досягнення поставленої мети проаналізуємо наявні теорії технологічних устроїв та інноваційного розвитку. Йозеф Шумпетер (Joseph Schumpeter) у своїй книзі «Цикли ділової активності» (“Business Cycles”) розробив підприємницьку модель інновацій, в яких досвідчені люди використовують екзогенно вироблені винаходи й оригінальні ідеї для створення «нових комбінацій» (“neuer kombinationen”). Такі радикальні інновації розподілені в часі випадковим чином. Кластер базових інновацій створює новий, швидкозростаючий сектор, що відіграє в економіці провідну роль та сприяє росту в довгій хвилі. Новатори, що знайшли успішне застосування своїм нововведенням, вважаються такими, що можуть використати тимчасову монополію. Водночас радикальні інновації не рекомендуються під час підйому, оскільки наявні технології вже генеруватимуть достатні доходи. Мине деякий час, і рій імітаторів почне насичувати ринок, отже, це буде тиснути на рентабельність, а прибуток зменшуватиметься. У цей час економічний розвиток буде сповільнюватися, а довга хвиля йтиме вниз у фазу коливання. На думку Йозефа Шумпетера, економіка залежить від героїчних підприємців (першопрохідців), які мають вивести економіку із депресії.

Ідеї Йозефа Шумпетера були піддані критиці з різних боків. А. Кляйннехт (A. Kleinknecht) у 1990 році підсумовує найбільш важливі критичні зауваження, які з'явилися в роботах С. Кузнєца. По-перше, Й. Шумпетер не надав доказів того, що довгі хвилі є феноменом, що притаманний не тільки цінам, але й іншим реальним показникам економічної активності. По-друге, пояснення Й. Шумпетером довгих хвиль спирається на класифікацію радикальних інновацій, що не було підтверджено емпіричними даними. По-третє, Й. Шумпетеру не вдалося дати переконливого пояснення того, чому з'являються такі кластери.

Водночас Герхард Менш (Gerhard Mensch) дійшов висновку, що кластери радикальних інновацій формуються в кінці фази спаду довгої хвилі. Він сформулював теоретичне пояснення цього явища, гіпотезу так званого генератора депресії (“trigger of depression”). Г. Менш відрізняє базові інновації, вдосконалюючі інновації і псевдоінновації. Так, у своїй метаморфній моделі він користується S-подібною формою довгої хвилі замість ідеалізованої синусоїди. Кластер базових інновацій, що виникає в кінці фази спаду, сприяє розвитку нового “S”. Кластеризація викликана швидкою імітацією, так званим ефектом підніжки. Економіка буде розвиватися навколо нового провідного сектору і досягне рівноважного стану. Тільки тоді фірми захочуть захистити свої частки на ринку і обмежуватимуться лише вдосконалюючими інноваціями. Фірми відчайдушно намагати-

муться запобігти повній стагнації, впроваджуючи псевдоінновації під впливом насиченого ринку і вичерпання можливостей для нових застосувань технологій. Відсутність рентабельності гарантує, що, незважаючи на більш високий ризик і песимізм, пов'язаний з фазою депресії, інвестори будуть зважуватися на нові радикальні проекти. Таким чином, це єдиний спосіб, яким суспільство може перемогти період технологічного застою.

Пізніше Дж. Кларк (J. Clark), Дж. Фрімен (J. Freeman) і Л. Шуте (L. Soete) запропонували більш слабе обґрунтування кластерної гіпотези порівняно з роботами Г. Менша. Вони припустили, що кластеризація базових інновацій відбувається протягом усього довгого циклу хвилі і переважно на початку фази підйому. Крім того, вони вказують на те, що конкретний час появи базових інновацій не має значення, водночас момент дифузії є визначальним. Вони зазначають, що дифузія групи революційних інновацій не відбувається безпосередньо після того, як вони були введені, що може тривати багато років, перш ніж кластер проявиться. Крім того, вони вказують на те, що процес дифузії – це не просто копіювання інновацій, а процес подальших вдосконалень.

У своїх роботах Фон Дайн (Van Duijn) аналізує дифузію, тобто великомасштабний розподіл інновацій, які, на його думку, є домінуючою силою довгих хвиль. Його теорія заснована на трьох основних поняттях, таких як інновації, життєвий цикл інновацій та інвестиції в інфраструктуру. Інновації та життєві цикли інновацій є прискорювачами процесу зростання, який додатково зміцнюється за рахунок інвестицій в інфраструктуру. Фон Дайн не вважав взаємнооднозначним зв'язок між фазами довгих хвиль і життєвими циклами інновацій, говорячи, що інновації відбуваються безперервно. Він розрізняв чотири типи інновацій: важливі продуктові інновації, які створюють нові галузі; важливі продуктові інновації в наявних галузях промисловості; інноваційні процеси в наявних галузях промисловості; інноваційні процеси в основних секторах (наприклад, нафтопереробній та сталеливарній промисловості).

К. Фрімен (C. Freeman) і К. Перес (C. Perez) зробили ще один крок, припустивши, що кластери базових інновацій відіграють тривалу роль в житті суспільства. Слід підкреслити, що це пов'язано зі взаємною залежністю технічних, економічних, політичних і культурних чинників. Деякі види технологічних змін впливають на всі галузі економіки. Дифузія їх так званої техніко-економічної парадигми супроводжується великою кризою структури управління. Для досягнення кращої відповідності між новою технологією і старою політичною, соціальною системами і системою управління економікою необхідними є соціальні та інституціональні зміни, або соціально-інституціональний пакет. Дослідники стверджують, що після досягнення такої відповідності буде створено шаблон довгострокової інвестиційної поведінки, що може протриматися 20–30 років.

Російський вчений С.Ю. Глазьев у своїх роботах використовує термін «технологічний устрій» («технологический уклад»), що, за його словами, є синонімом поняття техніко-економічної парадигми. Також С.Ю. Глазьев пропонує під час зображення довгих хвиль користуватись логістичною кривою, а не синусоїдою.

Проаналізуємо контекст, для якого Й. Шумпетер запропонував теорію циклів ділової активності. Цикли ділової активності, а саме коливань цін, або економічної кон'юнктури, можна спостерігати в економіках розвинутих країн. Під економіками розвинутих країн зазвичай вітчизняні та зарубіжні вчені розуміють Великобританію, Францію, США. Ці країни мають кілька спільних рис, таких як довга історія державності; всі

вони вели загарбницькі війни; мають доступ до значних ресурсів на власній території та/або територіях, що знаходяться під їх безпосереднім впливом; на території кожної з цих країн тривалий час існують центри світової наукової думки в різноманітних галузях науки; стає, переважно одноманітне культурне середовище. Україна поруч зі згаданими країнами виглядає їх повною протилежністю, адже вона тривалий час не мала державності, була об'єктом загарбницьких війн, втрачала свої етнічні території, знаходилась під впливом інших культур.

Часто в роботах українських вчених, присвячених інноваціям, інноваційному розвитку та суміжним темам, що слугують понятійним апаратом циклів ділової активності, технологічних устроїв, викривляється причинно-наслідковий зв'язок так, що той чи інший технологічний устрій вважається більшою чи меншою мірою конкурентоздатним. Ідея Й. Шумпетера полягає в тому, що економічний розвиток відбувається за рахунок інновацій, які проникають у всі галузі народного господарства, впливаючи на економічну активність споживачів та виробників, сприяючи утворенню нових кластерів інновацій. Зміна технологічного устрою полягає в утворенні нового кластера інновацій. Й. Шумпетер використовував віднайдені М.Д. Кондратьєвим довгі хвилі економічної кон'юнктури лише як емпіричне підтвердження його теорії економічного розвитку, що спирається на інноваційну діяльність. Самі по собі економічні цикли, зокрема довгі хвилі М.Д. Кондратьєва, є історичним феноменом, притаманним економікам розвинутих країн. Таким чином, технологічні устрої та їх зміна також є виключно історичними фактами. З огляду на це Україна як держава, що має власне народне господарство і власну історію, не може і не повинна намагатися наслідувати історію інших країн.

Водночас розроблена Й. Шумпетером та його послідовниками теорія, що пояснює історичні феномени в економіці, дає можливість визначити напрями та конкретні дії, необхідні для економічного розвитку України. Такі дії та напрями не обмежуються сферою економіки, але в статті зосередимося лише на них.

Роль України в світовому технологічному контексті – поставачальник сировини. Незлічені українські дослідження ринків, експорту, імпорту продукції за всіма можливими товарними групами свідчать про те, що Україна експортує товари з меншою доданою вартістю, а імпортує товари з більшою доданою вартістю. Причому внутрішнє виробництво технологічної продукції демонструє стійку тенденцію до спаду.

Економічне зростання в Україні і будь-якій іншій країні може відбуватися лише за умови стабільності цін. Це не є новою думкою, наприклад, головним завданням Європейського центрального банку є забезпечення цінової стабільності. Тобто можна використати його досвід. Цієї мети потрібно досягти за всяку ціну. Внаслідок цього всі учасники економічних відносин отримають можливість планувати свої витрати та доходи, тим самим економіка перейде до рівноважного стану. Забезпечивши стабільність цін, можна буде відмовитись від солідарної пенсійної системи і перейти до страхової, надавши економічним агентам більшу свободу дій.

Наступним кроком потрібно підсилити наявні кластери і допомогти формуванню нових кластерів. Значимо, що єдиною можливою опорою для кластера є прогнозоване споживання, яке може забезпечити тільки вітчизняний ринок, тобто ринок України. Тому необхідно ввести систему квотування імпорту готової продукції. Квоти мають розраховуватися за кожним продуктом окремо з урахуванням внутрішнього виробництва. З іншого боку, потрібно обмежити експорт будь-якої сировини. Під сировиною розуміємо будь-які матеріали, речовини, ресурси, об'єкти автор-

ського права тощо, про які відомо, що вони можуть бути або будуть використані для виробництва продуктів з більшою доданою вартістю. Ця думка теж не нова, таке експортно-імпортне регулювання застосовується Європейським Союзом. Одночасно потрібно відмовитись від повернення ПДВ. Ця процедура є просто шкідливою для економіки України. Фактично українське суспільство платить за зниження конкурентоспроможності своїх підприємств у майбутньому. Потрібно відмовитись від ввізних мит для промислових машин та обладнання, що не мають аналогів за технічними характеристиками в Україні.

Виконання зазначених дій створить фундамент для подальшого розвитку економіки України. Згідно з Й. Шумпетером, визначальну роль в економіці відіграють новатори, що беруть на себе ризик створення підприємств, що пропонують якісно нові продукти та послуги. Для підтримки таких підприємств потрібно звільнити від сплати максимально можливого числа податків та зборів, можливо, з певними обмеженнями.

Новим підприємствам потрібно також надати нефінансову підтримку. Україна має відмовитись від визнання патентів, виданих в інших країнах, оскільки це збільшує фінансове навантаження на підприємства, що знаходяться в Україні і ставить їх у нерівні умови з підприємствами, що знаходяться в інших країнах. Тобто для отримання патенту в Україні заявник має внести плату. Наступним кроком має бути відповідність українським стандартам продукції, що потрапляє на український ринок, а також її санітарний контроль. В подальшому такі стандарти можна буде використовувати для визначення інноваційності продукту.

Для України вкрай важливим є найбільш повне використання географічного положення, транзитного потенціалу. Для цього необхідно побудувати якісну транспортну інфраструктуру. Без якісної транспортної інфраструктури в Україні немає ніякого транзитного потенціалу. Тут можна використати досвід Білорусі в організації мережі платних доріг. Зрозуміло, що підтримання інфраструктури в належному стані потребує коштів, але з якого джерела вони будуть надходити (з державного бюджету чи від безпосередньо користувачів), неважливо.

Таким чином, сьогодні Україна має обмежені можливості для економічного розвитку, якщо не створить власного шляху інноваційного розвитку.

Висновки. Отже, для України вкрай важливими є активізація внутрішнього виробництва технологічної продукції, досягнення стабільності цін, підсилення наявних кластерів і допомога формуванню нових кластерів, покращення експортно-імпортного регулювання, максимальна реалізація транзитного потенціалу. Ці зміни необхідно проводити на основі побудови власної унікальної моделі інноваційного розвитку.

Література:

1. Berry B. Leadership generations: A long-wave macro history / B. Berry, H. Kim // *Technological Forecasting and Social Change*. – 1994. – № 46. – P. 1–10.
2. Long Waves, Inventions, and Innovations / [J. Clarke, C. Freeman, L. Soete] // *Futures*. – 1981. – № 13. – P. 308–322.
3. Forrester J.W. Growth Cycles / J.W. Forrester // *De Economist*. – 1997. – № 125. – P. 525–543.
4. Freeman C. As Time goes by / C. Freeman, F. Lou // *From Industrial Revolutions to the Information Revolution*. – Oxford : Oxford University Press, 2001.
5. Hausteин H.D. Long waves in World Industrial Production, Energy Consumption, Innovations, Inventions, and Patents and Their Identification / H.D. Hausteин, E. Neuwirth // *Spectral Analysis, Technological Forecasting and Social Change*. – 1982. – № 22. – P. 53–89.
6. Hirooka M. Nonlinear Dynamism of Innovations and Business

Cycles / M. Hirooka // *Journal of Evolutionary Economics*. – 2003. – № 13. – P. 549–576.

7. Kleinknecht A. Long Waves, Depression and Innovation / A. Kleinknecht // *De Economist*. – 1986. – № 134. – P. 84–108.
8. Kleinknecht A. Recent Research on Kondratieff Long Waves / A. Kleinknecht // *Les cahiers de l'association Charles Gilde pour l'étude de la pense conomique*. – 1993. – № 5. – P. 171–193.
9. Kondratieff N.D. The long waves in economic life / N.D. Kondratieff // *The Review of Economics and Statistics*. – 1935. – № 17. – P. 105–115.
10. Kuznets S. Schumpeter's Business Cycles / S. Kuznets // *American Economic Review*. – 1940. – № 30. – P. 257–271.
11. Perez C. Structural Change and Assimilation of New Technologies in the Economic and Social Systems / C. Perez // *Futures*. – 1983. – № 15. – P. 357–375.
12. Schumpeter J. Business Cycles: A theoretical, historical and statistical analysis of the Capitalist process / J. Schumpeter. – New York : McGraw-Hill Book Company, Inc., 1939.

Ралко А.С. Технологические уклады: теоретические и практические аспекты

Аннотация. В статье рассмотрена сущность понятия «технологический уклад». Представлено историческое развитие научных исследований в понятиях инноваций, инновационного развития, кластеров, моделей развития экономики. Проведен критический анализ современных исследований по изменению технологических укладов и инновационного развития как его основы. Автором определены характерные особенности, которые были присущи исследованиям цикличности развития экономики и роли инноваций в этих изменениях. На основе критического анализа предложено собственное видение направлений инновационного развития экономики Украины. В результате проведенного анализа определено, что для достижения высокого уровня инновационного развития и экономического роста Украина должна идти своим собственным путем и строить собственную модель развития, поскольку исторически, культурно и экономически не похожа на высокоразвитые страны, которые считаются лидерами инновационного развития.

Ключевые слова: технологический уклад, инновации, развитие экономики, инновационное развитие, технологический уклад, Украина.

Ralko O.S. Waves of innovations: theoretical and practical aspects

Summary. The article considers the essence of the concept “technological structure”. There are analysed the historical development of scientific research in terms of innovation, innovation development, clusters, models of economic development. The author carries out a critical analysis of modern research on changing technological structures and innovative development as its basis. Also, the author identifies the characteristic features of research on the cyclical nature of economic development and the role of innovation in these changes. Based on the critical analysis, there is proposed an own vision of the directions of innovative development of the Ukrainian economy. As a result of the analysis, it is determined that in order to achieve a high level of innovation development and economic growth, Ukraine must follow its own path and build its own development model, because historically, culturally, and economically it does not look like highly developed countries that are considered leaders in innovative development.

Key words: waves of innovations, innovations, economic development, innovative development, technological structure, Ukraine.

*Руселевич А.Н.,
магістр економічних наук,
аспірант кафедри міжнародних економічних відносин,
Белорусский государственный университет*

ДВИЖЕНИЕ К ЕДИНОМУ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОМУ РЫНКУ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА И НОВЫЙ ТАМОЖЕННЫЙ КОДЕКС

Аннотация. Статья посвящена вопросам развития и движущим силам на пути к единому транспортно-логистическому рынку Евразийского экономического союза. Сформулированы предпосылки его создания и функционирования. Дано определение, а также разработана имитационная модель единого рынка, с помощью которой проанализировано влияние нового Таможенного Кодекса на развитие единого транспортно-логистического рынка. Выделены значимые положения нового Таможенного Кодекса, исследовано и структурировано прямое и косвенное влияние на сферу транспортно-логистических услуг. Представлены этапы изменения имитационной модели единого рынка, наглядно доказывающие, что новый Таможенный Кодекс является действенным инструментом построения единого рынка транспортно-логистических услуг Евразийского экономического союза.

Ключевые слова: транспортно-логистический рынок, Таможенный Кодекс, единый рынок, интеграция, имитационная модель, барьеры, экспорт-импорт.

Постановка проблемы. Вопросы евроазиатской интеграции в настоящее время являются одними из самых актуальных на постсоветском пространстве. Взаимная торговля, услуги и производство невозможны без использования транспортно-логистических услуг. Транспортно-логистический рынок, который априори предполагает совокупность различных местностей и систем международных отношений, экономически целесообразно внедрить в единый рынок, объединяющий территорию необходимой нам транспортно-логистической услуги, что даст мощный импульс для экономического роста этих услуг.

Таким образом, изучение основ формирования и становления, а в частности, и факторов, которые влияют на развитие транспортно-логистического рынка внутри интеграционной группировки, являются на сегодняшний момент наиболее актуальными.

Анализ последних исследований и публикаций. Различным теоретическим и практическим аспектам функционирования транспортно-логистического рынка посвящены работы отечественных и зарубежных специалистов. Так, проблемами транспортной логистики занимается достаточно большое количество зарубежных ученых, среди которых можно назвать Д.Дж. Бауэрскса, Д.Дж. Клосса, М. Линдерса, Х. Фирона, а также российских ученых, в число которых входят В.И. Сергеев, В.В. Дыбская. В Республике Беларусь проблемам транспортной логистики посвящены научные работы И.А. Елового, В.Ф. Медведева, П.Г. Никитенко и др. [1, с. 68].

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Если частным вопросам транспортно-логистического рынка

посвящено множество работ, то условиям функционирования данного рынка в интеграционной группировке, а также созданию единого транспортно-логистического рынка Евразийского экономического Союза уделяется недостаточно внимания.

Цель статьи заключается в анализе движущих сил, предпосылок и условий становления и развития единого евразийского транспортно-логистического рынка. Исходя из поставленной цели исследования, поставлены такие задачи:

- дать определение единому рынку транспортно-логистических услуг;
- построить имитационную модель единого транспортно-логистического рынка;
- оценить влияние нового Таможенного Кодекса на функционирование имитационной модели и сделать выводы как по эффективности модели, так и по значимости Таможенного Кодекса для дальнейшего развития единого рынка.

Изложение основного материала исследования. Основными движущими силами на транспортно-логистическом рынке являются:

- глобализация мировой экономики и расширение экономической интеграции;
- развитие аутсорсинга логистики, то есть тенденция концентрации предприятий на деятельности, связанной с ключевыми компетенциями и аутсорсингом непрофильных направлений в своей работе;
- стремление предприятий к единым тарифам и тем самым оптимизация затрат во всех звеньях транспортно-логистических систем;
- сокращение жизненного цикла продукции, новые подходы к маркетингу и дистрибуции продукта, возросшая роль инноваций в транспортно-логистических процессах, особенно это касается электронных методов и способов ведения бизнеса [2, с. 24].

Прогнозируется, что увеличение объема пассажиров и грузов в первой половине XXI века неизбежно будет превышать рост мирового производства [3, с. 21]. В связи с этим решение задач транспортно-логистического рынка выходит на первый план международной экономики, чтобы не стать препятствием развития мирохозяйственных связей. Поэтому формирование транспортно-логистического рынка внутри интеграционного объединения рассматривается прежде всего как межотраслевая и межрегиональная система, преобразующая условия жизнедеятельности и хозяйствования.

С точки зрения целей и задач интеграционных группировок в перспективе под единым рынком транспортно-логистических услуг (далее – ЕРТЛУ) понимается физическое и экономическое пространство, внутри которого поставщикам и потребителям транспортно-логистических услуг, являющихся

резидентами стран-участниц интеграционных группировок, предоставляется национальный режим, а экономические границы отсутствуют. С учетом опыта Европейского Союза [4–6] к основным предпосылкам формирования единого транспортно-логистического рынка можно отнести:

- политическую волю властей стран-участниц, стремящихся к углублению интеграции и увеличению масштабов единого рынка;
- близость уровней технического, технологического и институционального развития стран-членов;
- перспективы усиления позиций стран-участниц на едином рынке;
- снижение транспортных и транзакционных издержек экономик стран участниц за счет гармонизации правил и нормативов;
- возможность ускорения совместных проектов по развитию транспортно-логистической инфраструктуры;
- отсутствие языкового барьера при осуществлении междоународной транспортно-логистической работы;
- наличие общих трансграничных транспортных коридоров;
- схожесть используемых парков подвижного состава;
- совпадающие или близкие технические стандарты и регламенты, применяемые государствами-членами в транспортных отраслях.

Сформируем основные задачи развития единого рынка транспортно-логистических услуг:

- ликвидация разрывов и «узких мест» на транспортно-логистической сети интеграционной группировки через комплексное развитие крупных транспортных узлов, формирование единой дорожной сети;
- формирование единой сбалансированной системы транспортно-логистических коммуникаций на базе дифференцированного развития путей сообщения всех видов транспорта через увеличение пропускной способности;
- разработка интегрированной системы логистических парков как основы формирования современной товаропроводящей сети, а также освоение инновационных технологий строительства, реконструкции и содержания транспортно-логистической инфраструктуры;
- создание единой информационной и правовой среды технологического взаимодействия различных видов транспорта, участников транспортного процесса, таможенных и других государственных контрольных органов.

Принимая во внимание то, что в настоящее время не существует четкого и исчерпывающего определения единого транспортно-логистического рынка, которое в полной мере отражало бы все характеристики, свойственные функционированию и развитию единого рынка, сформулируем более полное определение: единый транспортно-логистический рынок (далее ЕТЛР) – это сложная двухуровневая система, увязывающая между собой производителей транспортных услуг (первый уровень – перевозка, то есть транспортная инфраструктура) и логистических услуг (второй уровень – управление перевозкой, то есть логистическая инфраструктура) с потребителями транспортно-логистических услуг, а также служащая для:

- удовлетворения всего разнообразия спроса в транспортно-логистических услугах на высоком уровне;
- беспрепятственного движения товаров, труда и капитала между странами-участницами интеграционной группировки благодаря устранению всех барьеров.

Модель единого транспортно-логистического рынка, с учетом его задач продемонстрирована на рис. 1. Центральное ядро модели – это двухуровневая, тесно взаимосвязанная транспортно-логистическая инфраструктура, которая работает как в национальном и региональном, так и в международном сегментах. На работу данного ядра влияют:

1) требования отрасли (нормы качества транспортно-логистических услуг, наличие ресурсов для эффективного функционирования отрасли, информатизация, экологичность, информационные технологии, информационно-правовое сопровождение и т. д.);

2) требования интеграции (максимальное снятие таможенных барьеров, установление единых норм и тарифов, наднациональное и межгосударственное регулирование).

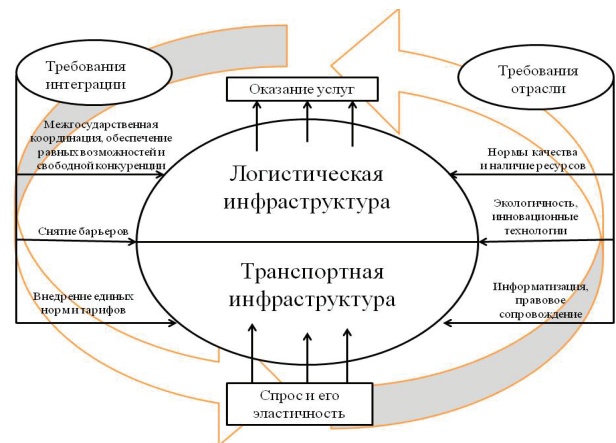


Рис. 1. Модель единого транспортно-логистического рынка

В качестве входных параметров системы выступают требования заказчиков, то есть спрос и его эластичность, в качестве выходных данных – требования потребителей, то есть оказанные услуги и их результативность. Функционирование данной системы отражает суть единого рынка транспортно-логистических услуг. Такой подход выявляет ряд особенностей:

- в создании и развитии единого транспортно-логистического рынка основной упор делается на безбарьерный обмен людьми и товарами стран-участниц;
- учитывает требования интеграции, то есть обоюдную выгоду участников единого рынка транспортно-логистических услуг (более развитые страны увеличивают масштабы рынка, менее развитые получают возможность экономического роста);
- системный подход к одновременному учету требований внутренних и внешних транспортно-логистических рынков стран-участниц;
- обязательность единых требований стран-участниц к качеству оказания транспортно-логистических услуг;
- учет национальных особенностей при необходимости;
- построение модели единого рынка с учетом межгосударственной координации и максимальным внедрением единых государственных норм и тарифов.

Обобщая результат и резюмируя вышеизложенное, можно установить стратегическую цель развития единого транспортно-логистического рынка, а именно удовлетворение потребностей инновационного социально-ориентированного развития национальных экономик и обществ в качественных транспор-

тно-логистических услугах, конкурентоспособных с лучшими мировыми аналогами. Сформулированное определение единого транспортно-логистического рынка, генезис понятийного аппарата позволили разработать схему исследуемого рынка с выделением определяющих факторов:

- наличие двухуровневой системы «транспортная и логистическая инфраструктуры»;
- максимальное либо стремящееся к максимальному соблюдение требований международной экономической интеграции;
- оптимальное удовлетворение требований заказчиков, предъявляемых к транспортно-логистическим услугам;
- соблюдение современных требований качества, экологичности, безопасности, информатизации и т. д.

Приведенная модель позволяет провести анализ влияния тех или иных факторов на дальнейшее поведение единого рынка транспортно-логистических услуг. Рассмотрим введение нового Таможенного Кодекса (далее – ТК) Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС) [7], тем более, что этот важный процесс затягивается. Прежний ТК [8] был принят в 2009 г., когда формирование Таможенного союза Республики Беларусь, Казахстана и России находилось в начальной стадии. И потому многие реалии, обозначившиеся после вступления с 2015 г. в силу договора о создании ЕАЭС, учтены в нем не были. Значительная часть полномочий таможенных органов передавалась прежним кодексом на национальный уровень, что привело к возникновению различий в механизмах осуществления таможенных процедур и взимания платежей. Помимо самого кодекса, в рамках ЕАЭС продолжали действовать порядка 20 международных соглашений, которые содержали в себе ряд противоречий. Решить эти проблемы можно было только путем разработки нового кодекса.

Правовая основа для его введения заложена в самом договоре о создании ЕАЭС, подписанном 29 мая 2014 г. в Астане. Согласно 32-й статье, посвященной таможенным вопросам, «в Союзе осуществляется единое таможенное регулирование в соответствии с Таможенным кодексом Евразийского экономического союза и регулирующими таможенные правоотношения международными договорами и актами, составляющими право Союза, а также в соответствии с положениями настоящего Договора» [9].

Проект ТК ЕАЭС был готов еще в конце 2014 г. Его разработчиками стали Евразийская экономическая комиссия (далее – ЕЭК), а также национальные правительства, представители бизнеса и экспертного сообщества. Однако в процессе согласования ЕЭК получила около 1,5 тысячи замечаний со стороны участников «интеграционной тройки», а именно России, Беларуси и Казахстана. Позднее к обсуждению документа присоединились Армения и Киргизия, ставшие участниками ЕАЭС в 2015 г. В итоге проект кодекса претерпел заметные изменения.

Таможенный кодекс ЕАЭС включает 60 глав, которые объединены в 9 разделов. В отличие от кодекса Таможенного союза, он не делится на общую и специальную части. В плане дальнейшего развития ЕАЭС кодекс играет «централизаторскую» роль, переводя значительную часть полномочий по таможенному регулированию с национального на союзный уровень. Количество вопросов, которые в сфере таможенного регулирования будет решать Евразийская экономическая комиссия, по сравнению с прежним кодексом увеличивается с 30 до 60, что, несомненно, подчеркивает роль ЕЭК, которая должна не только оставаться административным ядром евразийской интеграции, но и стать серьезным мозговым центром.

Таможенный кодекс ЕАЭС должен вступить в силу с 2018 г. Через год после того, как документ заработает, порог

Таблица 1

Влияние нового ТК на развитие ЕТЛР ЕАЭС

Новые Положения ТК (ввод с 1 января 2018 г.)	Прямое влияние на ЕТЛР	Косвенное влияние на ЕТЛР
«Плюс»		
Приоритет электронного документооборота в таможенных правоотношениях	- построение единой базы данных: • о транспортных средствах; • о грузах; • об экспорте, импорте, транзите; - мгновенный обмен указанными данными	- ускорение сопутствующих транспортировке процессов; - удешевление процессов
Повышение статуса уполномоченного экономического оператора	- увеличение прав транспортно-логистических организаций, которые соответствуют определенным критериям и пользуются доверием таможенных органов	- сокращение времени и ресурсов на подготовку документов для таможни при хорошем ведении бизнеса; - стимулирование добросовестной работы
Формирование единых правил для всех стран ЕАЭС	- обеспечение равных условий доступа на единый рынок транспортно-логистических услуг	- снижение транспортной составляющей в конечной цене товара за счет расширения конкурентной среды на едином рынке
Отказ от предоставления подтверждающих документов; автоматический выпуск товара	- создание современной системы контроля над полной уплатой таможенных налогов и сборов за счет либерализации единого рынка	- существенное упрощение работы; - рост как транспортировки, так и сопутствующих процессов
Механизм «единого окна»	- улучшение работы с внешними рынками за счет внедрения лучших международных практик	- значительный прирост объемов торговли; - увеличение ассортимента транспортно-логистических услуг за счет облегчения и доступности таможенных процедур
«Минус»		
Сохранение принципа национального резидентства не введено	- разрешительная система на автоперевозки не ликвидирована (транзитный потенциал востребован не в полной мере)	- отмена принципа резидентства дала бы возможность таможенного оформления и декларирования грузов в странах-участницах ЕАЭС

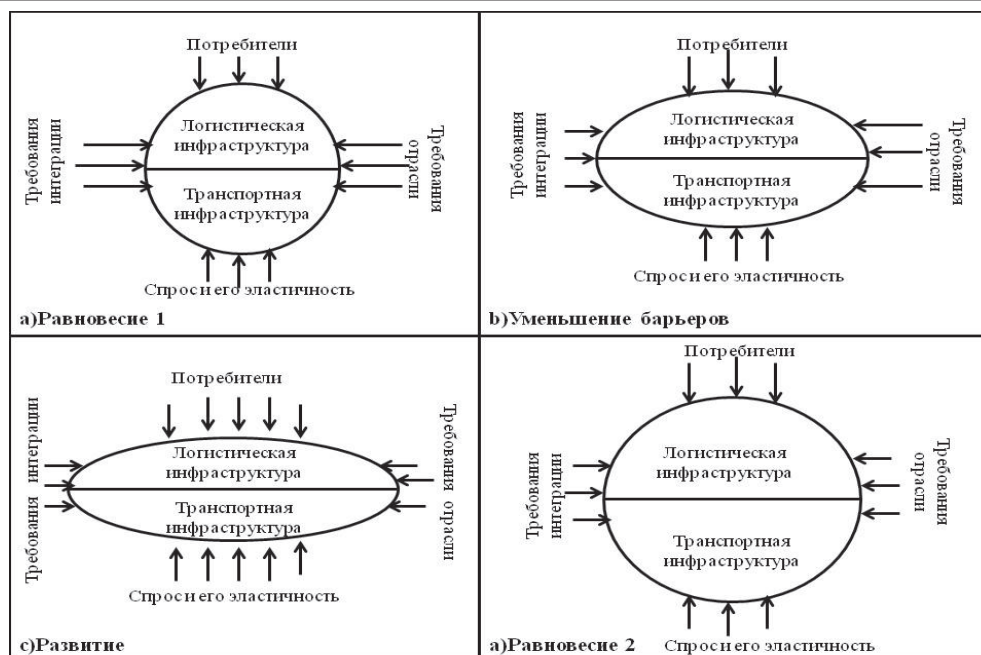


Рис. 2. Этапы изменения имитационной модели единого рынка транспортно-логистических услуг с учетом введения ТК

бесплатной трансграничной интернет-торговли на территории стран ЕАЭС начнет постепенно снижаться. Примечательно, что в составлении Таможенного кодекса участвовали не только представители государственных органов, но и все конструктивные предложения бизнес-сообществ. Таким образом, ТК – это первый документ Союза, в разработке которого активное участие принимало бизнес-сообщество.

В новом ТК наблюдается большое количество отсылочных норм, более 300 ссылок на решения ЕЭК, что влечет значимое расширение ее полномочий. Основной упор переходит на использование информационных технологий с минимизацией

случаев применения письменного декларирования. Рассмотрим изменения, которые принесет с собой новый ТК в сферу транспортно-логистических услуг, сведем их в табл. 1.

Анализ табл. 1 показывает, что большинство нововведений ТК приводит, во-первых, к ускорению и, как следствие, к удешевлению транспортно-логистических услуг, а во-вторых к оживлению рынка, предложению новых услуг и, как следствие, к увеличению ассортимента. Проанализируем это с помощью имитационной модели единого транспортно-логистического рынка, для чего построим этапы изменения данного рынка (рис. 2).



Рис. 3. Структура экспорта услуг в январе-декабре 2016 г.



Рис. 4. Структура импорта услуг в январе-декабре 2016 г.

Поясним этапы, изображенные на рис. 2.

а) Равновесие 1. Единый транспортно-логистический рынок до уменьшения барьеров (введение нового ТК ЕАЭС).

б) Уменьшение барьеров. Снижение влияния национальных требований, снятие барьеров (отказ от подтверждающих документов, автоматический выпуск товара) ведет к сокращению количества нормативных документов, регулирующих единый транспортно-логистический рынок.

в) Развитие. За счет уменьшения давления нормативных актов на единый рынок увеличиваются предложение и спрос на транспортно-логистические услуги, а тем самым растет конкуренция, это все в совокупности приводит к уменьшению цен.

д) Равновесие 2. Уменьшение цен заставляет участников единого рынка предлагать новые виды транспортно-логистических услуг, повышать их качество, привлекать больше ресурсов, тем самым дает возможность поднять цены и опять прийти к равновесному состоянию, но уже в большем объеме.

Если перейти к цифрам, то структурный анализ экспорта-импорта стран-участниц ЕАЭС за 2016 г. [10] представлен на рис. 3, 4.

Транспортные услуги составляют от 12% до 56% в структуре экспорта и от 13% до 39% в структуре

импорта. Такой разброс показывает не только неравномерность значимости транспортных услуг, но и большой потенциал отрасли в ЕАЭС.

Выводы. Таким образом, сформулированное определение единого транспортно-логистического рынка, то есть генезис понятийного аппарата, позволил разработать имитационную модель исследуемого рынка с выделением определяющих факторов, а именно: а) наличие взаимосвязанной двухуровневой системы; б) максимальное соблюдение требований интеграции; в) оптимальное удовлетворение требований заказчиков, предъявляемых к транспортно-логистическим услугам.

Основываясь на результатах проведенного имитационного моделирования, а также учитывая опыт Европейского Союза в этой области, можно констатировать, что единый транспортно-логистический рынок должен отличаться развитой транспортно-логистической инфраструктурой, единым техническим регламентом и тарифной сеткой, а также развитой конкуренцией на всех видах транспорта. И именно новый Таможенный Кодекс представляет собой настоящий инструмент для снятия основных таможенных барьеров, прокладывая путь к единому техническому регламенту и тарифной сетке единого транспортно-логистического рынка ЕАЭС.

Литература:

1. Якушенко К.В. Современное развитие транспортно-логистической системы в мире и Республики Беларусь / К.В. Якушенко // Журнал международного права и международных отношений. – 2011. – № 3. – С. 68–75
2. Дыбская В.В. Логистика : в 2 ч. : [учебник для бакалавриата и магистратуры] / В.В. Дыбская, В.И. Сергеев ; под общ. и науч. ред. В.И. Сергеева. – М. : Юрайт, 2017. – Ч. 1. – 2017. – 317 с.
3. Нечаев С.А. Союзные настроения / С.А. Нечаев // Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ». – 2012. – № 86. – С. 21–22.
4. Мисько О.Н. Международная экономическая интеграция : [учеб.-метод. пособие] / О.Н. Мисько. – СПб. : Университет ИТМО, 2015. – 174 с.
5. Руселевич А.Н. Внедрение европейского опыта в развитие единого транспортно-логистического рынка ЕАЭС / А.Н. Руселевич // Экономика и социум. – 2017. – № 4 (35). – С. 14–18.
6. Руселевич А.Н. Единый рынок транспортно-логистических услуг ЕАЭС: преимущества и недостатки интеграции / А.Н. Руселевич // Современные подходы к повышению эффективности деятельности организации : материалы Республиканской научно-практической конференции. – Минск, 2017. – С. 171–173.
7. О проекте Договора о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза : Решение Коллегии Евразийской экономической Комиссии от 18 декабря 2014 г. № 223 // Интернет-портал Евразийского Межправительственного Совета [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.eurasiancommission.org/docs/Download.aspx?lsDlg=0&print=1&ID=5956>.
8. Таможенный кодекс Таможенного союза (ред. от 8 мая 2015 г.) (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27 ноября 2009 г. № 17). – 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_94890.
9. Договор о Евразийском экономическом союзе : Постановление Евразийской экономической комиссии от 29 мая 2014 г. // Интернет-портал Евразийского Межправительственного Совета [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.eurasiancommission.org/ru/Lists/EECDocs/635375701449140007.pdf>.
10. Аналитический обзор Евразийской экономической Комиссии за 2016 год // Интернет-портал Евразийской экономической Комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Documents/Indicators201612.pdf.

Руселевич А.Н. Рух до єдиного транспортно-логістичного ринку Євразійського економічного союзу і новий Митний Кодекс

Анотація. Статтю присвячено питанням розвитку і рушійним силам на шляху до єдиного транспортно-логістичного ринку Євразійського економічного союзу. Сформульовано передумови його створення і функціонування. Дано визначення, а також розроблено імітаційну модель єдиного ринку, за допомогою якої проаналізовано вплив нового Митного Кодексу на розвиток єдиного транспортно-логістичного ринку. Виділено значущі положення нового Митного Кодексу, досліджено і структуровано прямий і непрямий вплив на сферу транспортно-логістичних послуг. Представлено етапи зміни імітаційної моделі єдиного ринку, які наочно доводять, що новий Митний Кодекс є дієвим інструментом побудови єдиного ринку транспортно-логістичних послуг Євразійського економічного союзу.

Ключові слова: транспортно-логістичний ринок, Митний Кодекс, єдиний ринок, інтеграція, імітаційна модель, бар'єри, експорт-імпорт.

Ruselevych A.N. The movement to the common transport and logistics market of the Eurasian Economic Union and new Customs Code

Summary. The article is devoted to development issues and driving forces on the way to the common transport and logistics market of the Eurasian Economic Union. The prerequisites for its creation and functioning are formulated. A definition and model of a single market are developed and used to analyse the impact of the new Customs Code on the development of a common transport and logistics market. Significant provisions of the new Customs Code are singled out; direct and indirect influence on the sphere of transport and logistics services is studied and structured. The stages of the change in the simulated model of the common market that clearly demonstrate that the new Customs Code is an effective tool for building a common market for transport and logistics services of the Eurasian Economic Union are presented.

Key words: transport and logistics market, Customs Code, common market, integration, imitation model, barriers, export-import.

Ярош-Дмитренко Л.О.,
к.е.н.,

асистент кафедри міжнародної економіки та маркетингу,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄВРОСОЮЗУ У КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

Анотація. У статті визначено, що зміни в економіці та зовнішньоекономічній діяльності України на фоні початку дії Угоди про Асоціацію і зони вільної торгівлі з країнами Європейського Союзу зробили Євросоюз головним зовнішньоекономічним партнером країни. Окремо визначено тенденції, проблеми та перспективи зовнішньоторговельних відносин України та Європейського Союзу.

Ключові слова: експорт, Європейський Союз, зовнішньоторговельні відносини, зона вільної торгівлі, імпорт.

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси в економіці України, зміна вектору зовнішньоекономічного розвитку призвели до активізації зовнішньоторговельних відносин з країнами Європейського Союзу (ЄС). У цьому контексті важливим є постійний моніторинг ситуації на шляху інтеграції країни до європейського економічного простору, а також виявлення тенденцій, проблем, шляхів розвитку та перспектив зовнішньоторговельного співробітництва України і Євросоюзу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика зовнішньоторговельних відносин України та ЄС була у фокусі наукових досліджень вітчизняних вчених весь період зі здобуття країною незалежності та побудови економіки держави за ринковими принципами. Особливої активізації такі дослідження зазнали з моменту розробки, підписання та реалізації Угоди про асоціацію з ЄС та початку дії зони вільної торгівлі між Україною та країнами Європейського Союзу (4 розділ Угоди про асоціацію) [1].

Оцінка сучасних досліджень і публікацій вітчизняних вчених дає змогу виділити чотири базові напрями наукових поглядів у сфері зовнішньоторговельних відносин України та країн Євросоюзу, а саме:

1) дослідження зовнішньоторговельної діяльності України з включенням проблематики взаємовідносин з країнами ЄС (сюди відносимо напрацювання О.М. Шевчука, Л.Й. Созанського, Н.Б. Татарина [2], А.М. Ключевської [3], Н.П. Литвиненко [4] та ін.);

2) вивчення та оцінка зовнішньоторговельних відносин України та ЄС загалом (до таких досліджень відносимо наукові роботи М.Л. Вдовина і М.Ю. Хромової [5], Б.В. Дідковської [6], Ю.В. Присяжнюка [7] та ін.);

3) розкриття проблематики зовнішньоторговельних відносин з окремими країнами-членами ЄС (наведені дослідження проводили А. Рабошук та К. Шиманська [8], Г.В. Дугинець [9], О.І. Склярська і О.П. Гривна [10] та ін.);

4) оцінка проблем та перспектив окремих галузей економіки України у контексті активізації зовнішньоторговельної діяльності з Європейським Союзом (відзначаємо наукові праці

О.С. Чан-хі [11], В.А. Нікіфорової [12], колективу авторів на чолі з І.М. Грищенко [13] та ін.).

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Відзначаючи досить значний доробок вітчизняних науковців у контексті дослідження зовнішньоторговельних відносин України з країнами ЄС, бачимо високу динаміку змін, яка викликана початковим етапом активної інтеграції вітчизняної економіки у європейський економічний простір. Наведена ситуація висуває нові вимоги до наукових розробок у напрямі збільшення глибини дослідження тенденцій зовнішньоторговельної діяльності країни загалом та окремих галузей її економіки в рамках взаємодії з ЄС.

Мета статті полягає у тому, щоб, базуючись на дослідженні факторів і динаміки зовнішньоторговельних відносин України та Євросоюзу, охарактеризувати тенденції, проблеми, перспективи зовнішньоторговельного співробітництва України і ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Різка зміна пріоритетів зовнішньоторговельної діяльності країни, політичні події, трансформація національної економіки, ускладнення доступу до традиційних експортних ринків та розрив значної частини зовнішньоторговельних зв'язків України з країнами Митного Союзу ставлять перед державою нові зовнішньоторговельні виклики та потребують корінної перебудови її зовнішньоекономічної діяльності. Враховуючи підписання Угоди «Про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» [1], яка дала поштовх активній інтеграції країни до європейського економічного простору в рамках функціонування зони вільної торгівлі між Україною та країнами Європейського Союзу, слід сказати, що саме ЄС у середньостроковій і довгостроковій перспективі повинен стати одним з головних зовнішньоторговельних партнерів країни.

Спираючись на наукові розробки низки вітчизняних науковців [14; 15], на рис. 1 наведемо головні сучасні фактори впливу на зовнішньоторговельні відносини України та країн-членів Європейського Союзу.

Згідно з даними, що наведені на рис. 1, на зовнішньоторговельні відносини України та ЄС мають значний вплив як позитивні, так і негативні фактори.

Для виявлення тенденцій, проблем, перспектив зовнішньоторговельного співробітництва країни та Євросоюзу доповнимо дослідження аналізом експортно-імпортних операцій за 2012–2016 роки. Горизонт дослідження було обрано таким чином, щоб детально простежити зміни, які відбулись у зовнішньоторговельних відносинах між Україною та ЄС з початку дії автономних торговельних преференцій для України з боку ЄС (початок дії – 23 квітня 2014 року) та функціонування зони вільної торгівлі (початок дії – 1 січня 2016 року).

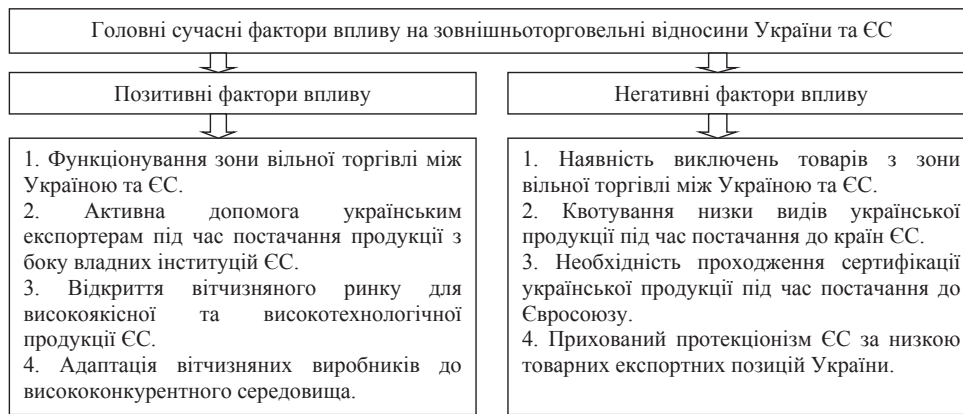


Рис. 1. Головні сучасні фактори впливу на зовнішньоторговельні відносини України та країн-членів ЄС

Джерело: складено автором на основі [14; 15]

На рис. 2 наведемо динаміку експорту, імпорту та сальдо зовнішньоторговельної діяльності України загалом і в рамках взаємодії з ЄС за 2012–2016 роки зокрема.

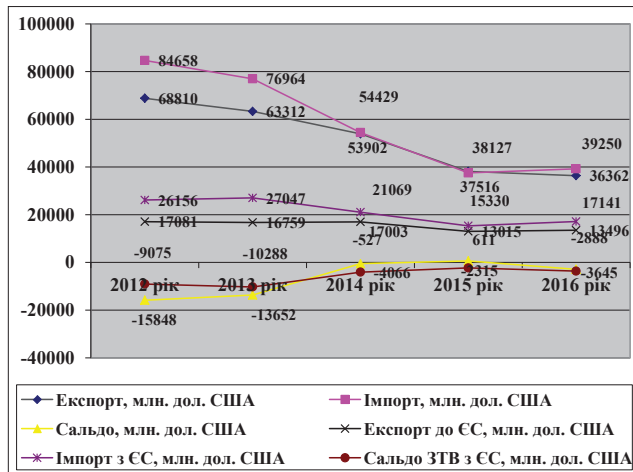


Рис. 2. Динаміка експорту, імпорту та сальдо зовнішньоторговельної діяльності України загалом і в рамках взаємодії з ЄС за 2012–2016 роки зокрема

Джерело: складено автором на основі [16; 17]

Кризові явища в економіці держави, різка зміна вектору зовнішньоекономічного розвитку призвели до зменшення експорту за період дослідження на 32 448 млн. дол. США, або на 47,16%. Необхідно відзначити наявність негативного тренду всього періоду дослідження з різким зменшенням обсягів експорту у 2014–2015 роках (активна фаза економічної кризи в Україні) і сповільненням спаду у 2016 році (-1 765 млн. дол. США, або -4,63% до попереднього року).

Імпорт до України за період дослідження зменшився на 45 408 млн. дол. США, або на 53,64%. Головними причинами зменшення імпорту у країну в 2012–2016 роках були кризові явища в економіці та різка девальвація гривні у 2014–2016 роках. Негативний тренд стосовно імпорту товарів простежувався у 2012–2015 роках з різким зменшенням обсягів у 2014–2015 роках. Відзначаємо відновлення обсягів імпорту у 2016 році (+1 716 млн. дол. США, або +4,62% до попереднього року), незважаючи на кризові прояви в економіці держави та продовження девальвації національної валюти.

Сальдо зовнішньої торгівлі товарами за весь період дослідження, окрім 2015 року (+611 млн. дол. США), було від'ємним з позитивною динамікою у 2012–2015 роках. Відзначаємо появу від'ємного сальдо у 2016 році та його значні розміри (-2 888 млн. дол. США).

Експорт товарів у ЄС за період дослідження зменшився на 3 585 млн. дол. США (11% загального розміру зменшення експорту країни за п'ять років), або на 20,99%. При цьому можемо виділити такі тенденції:

- експорт у країни Євросоюзу у 2012–2016 роках зменшувався меншими темпами, ніж експорт України загалом, що привело до зростання його долі з 24,82% у 2012 році до 37,12% у 2016 році, що робить ЄС провідним споживачем експортної продукції України;

- чітко видна тенденція впливу зміни зовнішньоторговельних відносин між Україною та Євросоюзом на розмір експортних поставок країни; так, початок дії автономних торговельних преференцій для України з боку ЄС у 2014 році привів до короткострокового зростання експортних поставок (+244 млн. дол. США, або +1,46% до попереднього року), а початок функціонування зони вільної торгівлі змінив негативний тренд зменшення експорту товарів до Європейського Союзу на позитивний у 2016 році (+481 млн. дол. США, або +3,70% до попереднього року).

Імпорт товарів з Євросоюзу за період дослідження зменшився на 9 015 млн. дол. США (20% загального розміру зменшення імпорту до країни за п'ять років), або на 34,47%. При цьому можемо виділити такі тенденції:

- імпорт з країн ЄС у 2012–2016 роках зменшувався меншими темпами, ніж імпорт товарів в Україну загалом, що привело до зростання його долі з 30,90% у 2012 році до 43,67% у 2016 році, а це робить Європейський Союз провідним поставальником імпортової продукції в Україну;

- після негативного тренду у 2012–2015 роках у 2016 році відбувається збільшення розмірів імпорту на 1 811 млн. дол. США, або на 11,81%, що свідчить про те, що імпорт з країн ЄС відновлюється більш швидкими темпами, ніж експорт до Євросоюзу.

Сальдо зовнішньої торгівлі товарами між Україною та Європейським Союзом за весь період дослідження було від'ємним з позитивним трендом у 2013–2015 роках. Особливої уваги потребує вплив сальдо зовнішньої торгівлі товарами між Україною та ЄС на сальдо зовнішньої торгівлі України загалом. Якщо у 2012 та 2013 роках негативне сальдо зовнішньої торгівлі това-

рами між Україною та Євросоюзом складало 57,26% та 75,36% негативного сальдо зовнішньої торгівлі України загалом, то з 2014 року саме сальдо зовнішньої торгівлі товарами між Україною та ЄС має виключний негативний вплив на формування негативного сальдо зовнішньої торгівлі товарами України загалом. Наведена ситуація є критичною для економіки України та ставить під сумнів ефективність функціонування зони вільної торгівлі між країною і Європейським Союзом.

У табл. 1 наведемо дані за 2012–2016 роки за країнами-членами ЄС стосовно сальдо зовнішньої торгівлі товарами з Україною. При цьому знак «+» у таблиці буде позначати позитивне сальдо, а знак «-» – негативне.

Таблиця 1

Сальдо зовнішньої торгівлі товарами з Україною країн-членів ЄС

Країна-член ЄС	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Австрія	-	-	-	-	-
Бельгія	-	-	-	-	-
Болгарія	+	+	+	+	+
Велика Британія	-	-	-	-	-
Греція	+	-	-	-	-
Данія	-	-	-	-	-
Естонія	+	+	+	-	+
Ірландія	-	-	-	-	-
Іспанія	+	+	+	+	+
Італія	+	+	+	+	+
Кіпр	+	+	+	+	+
Латвія	+	+	+	+	+
Литва	-	-	-	-	-
Люксембург	-	-	-	-	-
Мальта	-	-	-	-	-
Нідерланди	-	-	+	+	+
Німеччина	-	-	-	-	-
Польща	-	-	-	-	-
Португалія	+	+	+	+	+
Румунія	-	-	-	+	+
Словаччина	+	+	+	+	+
Словенія	-	-	-	-	-
Угорщина	+	+	+	-	+
Фінляндія	-	-	-	-	-
Франція	-	-	-	-	-
Хорватія	н/в	+	-	+	+
Чехія	-	-	+	+	-
Швеція	-	-	-	-	-

Джерело: складено автором на основі [17]

Таким чином, всіх країн-учасниць Європейського Союзу, згідно з даними, які наведені у табл. 1, можемо розділити на чотири групи:

1) країни, з якими Україна мала позитивне сальдо зовнішньої торгівлі товарами впродовж всього періоду дослідження, а саме Болгарія, Іспанія, Італія, Кіпр, Латвія, Португалія, Словаччина (25% від загальної кількості країн-членів ЄС);

2) країни, з якими Україна мала переважно позитивне сальдо зовнішньої торгівлі товарами впродовж всього періоду

дослідження, а саме Естонія, Нідерланди, Хорватія (країна стала членом ЄС у 2013 році), Угорщина (14% від загальної кількості країн-членів ЄС);

3) країни, з якими Україна мала переважно негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами впродовж всього періоду дослідження, а саме Греція, Румунія, Чехія (11% від загальної кількості країн-членів ЄС);

4) країни, з якими Україна мала негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами впродовж всього періоду дослідження, а саме Австрія, Бельгія, Велика Британія, Данія, Ірландія, Литва, Люксембург, Мальта, Німеччина, Польща, Словенія, Фінляндія, Франція, Швеція (50% від загальної кількості країн-членів ЄС).

Підсумовуючи проведене дослідження у табл. 1, можемо виділити такі тенденції:

– з більшістю країн-членів Європейського Союзу Україна мала негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами впродовж всього періоду дослідження;

– з найбільш економічно розвинутими країнами-членами ЄС, які мають найбільші внутрішні ринки збуту, Україна мала негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами впродовж всього періоду дослідження;

– серед позитивних змін можемо виділити появу позитивного сальдо зовнішньої торгівлі товарами з Нідерландами (з 2014 року) та з Румунією (з 2015 року);

– серед негативних змін можемо виділити появу негативного сальдо зовнішньої торгівлі товарами з Чехією у 2016 році;

– початок функціонування зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом не мав значного впливу на покращення зовнішньоторговельних відносин з окремими країнами-членами ЄС.

Спираючись на проведене дослідження та напрацювання низки вітчизняних вчених [14; 15; 18] сформулюємо проблеми зовнішньоторговельних відносин України та Євросоюзу.

1) Асиметрія у постачаннях товарів. З боку України експортуються низькомаржинальні товари переважно як сировина та напівфабриката, країни-члени ЄС імпортують в країну високомаржинальні товари кінцевого вжитку. Таким чином, низка експортоорієнтованих галузей вітчизняної економіки не має можливості розвиватись, що призводить до консервування експортних можливостей та зменшення експортного потенціалу держави.

2) Суттєві витрати на дотримання стандартів ЄС значно зменшують можливості залучення до експортних поставок у Євросоюз вітчизняного малого і середнього бізнесу.

3) Квотування постачання низки ключових товарів експорту сільськогосподарської продукції зменшує експортні можливості України у контексті зовнішньоторговельної співпраці з Європейським Союзом.

4) Різке зменшення розмірів митних платежів. З урахуванням кризових проявів в економіці держави та значного дефіциту національного бюджету це має негативний вплив на соціально-економічний розвиток держави.

5) Збільшення конкуренції на вітчизняному ринку та відсутність його захисту від конкурентів з країн-членів ЄС. Перехід на стандарти якості, що прийняті у Євросоюзі, а також відсутність чіткої політики сертифікації і підтримки якості продукції на національному ринку призводять до витіснення національних виробників, оскільки на більшості національних ринків вони знаходяться у програшному стані щодо конкурентів з Євросоюзу. Стримуючим фактором втрати національними виробниками низки вітчизняних ринків збуту є різка деваль-

вація національної валюти, а не зважена політика уряду з підтримки українських виробників товарів.

Незважаючи на наявність низки суттєвих проблем, перспективність зовнішньоторговельних відносин між Україною та Європейським Союзом не викликає сумніву. Для максимальної реалізації потенціалу таких взаємовідносин та переходу на модель співробітництва України з ЄС на принципах "win-win strategy" необхідно:

- збільшити підтримку національних виробників, особливо середнього та малого бізнесу, з точки зору виходу на ринки збуту Євросоюзу; у цьому контексті необхідна злагоджена робота державних органів влади, органів місцевого самоврядування та бізнес-асоціацій;

- продовжити роботу з усунення квотування та інших аспектів дискримінації українських експортерів на ринках ЄС;

- активізувати експортну співпрацю з країнами-членами Євросоюзу, з якими Україна має негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами;

- залучити експортерів з країн, які не є членами ЄС, для розміщення виробничих потужностей на території України з подальшими перспективами постачання продукції на європейські ринки збуту;

- впровадити єдині норми сертифікації та стандартизації продукції в Україні з метою усунення низькоякісної імпоротної продукції з ринків країни та формування середовища доброякісної конкуренції;

- розробити та реалізувати низку національних (регіональних) стратегій для збільшення експорту національних товарів та послуг на ринки ЄС і зменшення імпорتنних поставок до України; сюди відносимо стратегії підтримки машинобудівної, аграрної, туристичної галузей вітчизняної економіки, легкої промисловості;

- активізувати співпрацю з виробниками Євросоюзу в рамках переносу виробництва (частини або повністю) в Україну та заміни імпоротної продукції на національних ринках на продукцію, яка вироблена в країні.

Вважаємо, що потенціал зовнішньоторговельних відносин між Україною та ЄС можна реалізувати більш ефективно, що приведе до збільшення зиску для обох контрагентів і допоможе Україні отримати додаткові стимули до довгострокового економічного зростання.

Висновки. Проведене дослідження дало змогу виявити ключову роль для України зовнішньоторговельних відносин з країнами-членами Європейського Союзу, незважаючи на наявність низки негативних факторів впливу. Визначено, що саме ЄС є ключовим експортним ринком для України та головним постачальником імпорتنних товарів у державу.

Головною негативною тенденцією, яка була виявлена в рамках дослідження, є від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі товарами з Євросоюзом впродовж всього періоду дослідження, а також наявність від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі товарами з більшістю країн-членів ЄС. Окремо було сформульовано проблеми зовнішньоторговельних відносин України та Євросоюзу, такі як асиметрія у постачаннях товарів; значні витрати на експорт товарів малих і середніх вітчизняних підприємств через необхідність дотримання стандартів ЄС; квотування низки ключових товарних позицій агроекспорту; зменшення розмірів митних платежів; збільшення конкуренції на вітчизняному ринку та відсутність його захисту від конкурентів з країн-членів Європейського Союзу. Також в рамках дослідження було виділено

перспективи збільшення ефективності зовнішньоторговельних відносин між Україною і Євросоюзом на шляху реалізації "win-win strategy".

Подальші напрацювання повинні більш детально торкнутись проблем та перспектив зовнішньоторговельних відносин України з окремими країнами-членами ЄС.

Література:

1. Про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони : Угода [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/984_011.
2. Аналіз зовнішньоторговельної діяльності України в сучасних умовах / [О.М. Шевчук, Л.Й. Созанський, Н.Б. Татарин] // Наукові записки національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : збірник наукових праць / ред. кол.: І.Д. Пасічник, О.І. Дем'янчук. – Вип. 27. – Острог : Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2014. – С. 8–13.
3. Ключевська А.М. Зовнішньоторговельні відносини України в контексті вибору її інтеграційного вектора / А.М. Ключевська // Дослідження міжнародної економіки : зб. наук. пр. – № 2 (67). – К. : ІСЕМВ НАН України, 2011. – С. 185–192.
4. Литвиненко Н.П. Основні тенденції та динаміка розвитку торговельно-економічних зв'язків України з Європейським Союзом, США та Японією / Н.П. Литвиненко // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2015. – Вип. 126 (ч. І). – С. 117–125.
5. Вдовин М.Л. Проблеми та перспективи розвитку зовнішньоторговельних відносин України з країнами ЄС / М.Л. Вдовин, М.Ю. Хромова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 6. – С. 61–63.
6. Дідковська Б.В. Зовнішня торгівля товарами України з країнами Західної Європи / Б.В. Дідковська // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2013. – № 4. – С. 62–67.
7. Присяжнюк Ю.В. Розвиток зовнішньоторговельних відносин України та країн Європи / Ю.В. Присяжнюк // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2014. – Вип. 37 (2). – С. 201–207.
8. Рабошук А. Стан і перспективи зовнішньої торгівлі між Республікою Польща та Україною / А. Рабошук, К. Шиманська // Zeszyty Naukowe Uczelni Vistula. – 2016. – № 47 (2) Ekonomia XI. Stan i rozwój bilateralnej współpracy gospodarczej Polski i Ukrainy. – S. 254–268.
9. Дугинець Г.В. Сучасні особливості зовнішньоторговельних відносин України з Угорщиною / Г.В. Дугинець // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2015. – № 12 (Т. 3). – С. 14–19.
10. Склярська О.І. Суспільно-географічні аспекти зовнішньоторговельних зв'язків України з Румунією / О.І. Склярська, О.П. Гривна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://internationalconference2014.wordpress.com/2017/05/11>.
11. Чан-хі О.С. Зовнішньоторговельні перспективи агропромислового комплексу України в контексті євроінтеграції / О.С. Чан-хі // Агросвіт. – 2016. – № 11. – С. 16–21.
12. Нікіфорова В.А. Особливості інтеграції металургійної галузі України у Митний Союз та ЄС / В.А. Нікіфорова // Стратегія економічного розвитку України. – 2013. – № 33. – С. 139–146.
13. Легка промисловість України: реалії та перспективи розвитку : експертно-аналітична доповідь / колектив авторів за науковою редакцією І.М. Грищенко. – К. : КНУТД, 2015. – 82 с.
14. Власюк Т.О. Особливості зовнішньоторговельних відносин України з ЄС: ризики та потенційні стимули / Т.О. Власюк // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – № 10 (1). – С. 86–90.
15. Касич А.О. Стан та перспективи торговельних відносин України з країнами Європейського Союзу / А.О. Касич, А.О. Цокало // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2015. – № 13 (3). – С. 23–27.

16. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
17. Зовнішня торгівля України товарами з країнами ЄС / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
18. Щербина С.В. Розвиток зовнішньоторговельних перспектив агропромислового комплексу України в контексті євроінтеграції / С.В. Щербина // Державне управління: теорія і практика. – 2012. – № 1. – С. 1–9.

Ярош-Дмитренко Л.А. Внешнеторговые отношения Украины со странами Евросоюза в контексте интеграции в европейское экономическое пространство

Аннотация. В статье определено, что изменения в экономике и внешнеэкономической деятельности Украины на фоне начала действия Договора про Ассоциацию и зоны свободной торговли со странами Европейского Союза сделали Евросоюз главным внешнеэко-

номическим партнером страны. Отдельно определены тенденции, проблемы и перспективы внешнеторговых отношений Украины и Европейского Союза.

Ключевые слова: экспорт, Европейский Союз, внешнеторговые отношения, зона свободной торговли, импорт.

Yarosh-Dmytrenko L.O. Ukrainian international trade relations with European Union countries under the integration into the European economic environment

Summary. The article states that changes in Ukrainian economy and foreign economic activities at the beginning of the period when EU-Ukraine Association Agreement and the free trade zone with the EU took their actions have made the European Union the main international trade partner of the country. Moreover, the author also identifies tendencies, problems, and perspectives of Ukrainian international trade relations with the EU.

Key words: export, European Union, international relations, free trade zone, import.

**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

Dziuba S.H.,
Doctor of Science in Economics, Professor,
Kharkiv Institute of Finance of
Kyiv National University of Trade And Economics

Ahibalova T.M.,
PhD in Philology Holder, Associate Professor,
Kharkiv Institute of Finance of
Kyiv National University of Trade And Economics

THE ECONOMIC AND LEGAL ASPECTS OF UKRAINIAN BANKS' REPUTATION ASSESSMENT

Summary. The article is devoted to an investigation of results, developed through the analysis of the terminological essence of the concept of "goodwill" (business reputation); the economic significance of goodwill as an indicator of the business reputation value is determined; the existing in the legislative framework and scientific literature variety of the following indicator's value calculations is under analysis; particular ways to improve the procedure of economic evaluation of the reputation of a bank, to increase the level of protection from the effects of unfair competition, are proposed.

Key words: business reputation, goodwill, business reputation of banks, intangible assets, business reputation value.

Introduction. In the system of Ukrainian National Economics the existing banks foundations take the place of the chief mediator in the financial market, performing with a wide range of functions, from cash management services for individuals and entities to regulation of the money supply and money proposal throughout the whole country.

According to analytical reviews, made by «Forinsurer» and based on official statistics, provided by the National Bank of Ukraine, «the number of operating banks in Ukraine on the date of 01.10.2016 amounted to 100 banks, 40 of which were established with foreign capital, including 17 with 100% foreign capital. The share of foreign capital in the authorized capital of banks amounted to 56%. Revenues of banks for the period of 9 months during 2016 amounted to 140.1 billion UAH, expenses – to 151.8 billion UAH. Return on assets of Ukrainian banks for October 1, 2016 was 1.23%» [1]. It should be noted, that the vast majority of banks in Ukraine, according to an investigation of the big and major banks' reputation and in terms of their «goodwill-factor» for the second quarter of 2012 (has hold since 2010 and published by the research company NOKs fishes), has negative dynamics of reputation ranking [2]. The following tendency to reputation rating increase is considered to be actual for banks with Ukrainian capital shareholders and for ones with foreign capital as well.

According to Art. 2 of The Legislation Code of Ukraine «On Banks and Banking», business reputation is «the data, collected by the National Bank of Ukraine, on the compliance of the natural or legal entities actions, including the head of legal entities and owners of substantial participation in such entity, legal requirements, business practice and professional ethics, and information integrity, professionalism and managerial abilities of an individual» [3]. Accordingly, the bank's business reputation depends not only on

its market position as a financial institution, but also on the image of the existing institution and its «top officials» – owners, directors and managers.

Since the negative dynamics of reputation of operating in Ukraine banks is manifested in reduced customer loyalty to the use of their services, this, in its turn, leads to a decrease in the total number of banking institutions. For example, as stated for April 1, 2015, the License of National Bank of Ukraine was provided for 148 banks (including 46 banks with foreign capital), and for 01.01.2017 it was given only to 96 participants, including 38 ones with foreign capital). A loss for operating banks was estimated at the level of 158.482 billion UAH on 1 January, 2017 [4; 5]. In this situation, accumulated over the years an image of the financial institution and its «top officials» is an important factor to ensure financial and economic stability and competitiveness.

The relevance of research is related to the fact that the negative dynamics of the banks' reputation is considered to be one of the indicators for implementation of adjustments or major changes in the existing management strategies for institution to prevent loss of competitive position on the market, for reducing the number of clients, monetary damages and others. The subject of investigation for the following research is defined as an indicator that determines business reputation in monetary terms.

Short review on scientific sources and publications. Terminology essence of goodwill (business reputation) is presented in a large number of sources, including legal documents, publications of economists and experts [2; 6; 7; 8]. As the results of research reveal, **business reputation of banks** is, first of all, an *information product* that reflects the public attitude to the financial institution and is an effective means of managing public trust. Today the problem of improving the reputation of banks is less explored, as evidenced by the rather small number of publications on the following subject. Attention of current scientists' research issues is focused on investigation of intangible component of business value, including the value of goodwill as company reputation. However, these works reveal the essence of the concept of goodwill and business reputation in terms of financial and legal points of view, avoiding the economic nature of this category. In the oncoming research an issue of degree of goodwill's influence on the effectiveness of the of banks must be examined from an economic point of view.

The novelty of the article concerns the development of a set of recommendations for improving the legislative framework for the business reputation assessment. It's implemented on the basis of the analysis, generalization and systematization of the information, contained in the legislative framework of Ukraine, Regulations

(Standards) of Accounting, international financial reporting standards, scientific and professional articles, the Internet resources, as well as on banks accounting papers.

The purpose of present paper, therefore, is to investigate economic, legal and social essence of banking institution's business reputation as one of the factors in increasing its competitiveness in the national and global markets, to provide proposals for improvement of the procedure of economic assesment of bank's business

reputation by elaboration of the legal framework for estimation of business reputation and specification of the notion of goodwill.

Statement of the problem. Discussion and interpretation of results. A term «goodwill» first came in use in England (it was first introduced into accounting practice in 1897 by an English professor Lawrence Dixie, who interpreted it as a benefit derived from the reputation and commercial ties of the acquired company, as well as from loyal customers who will remain faithful to the firm, even

Table 1

The definition of «goodwill» in national and international legal documents [5; 15; 16; 17]

Legal Act	A definition of the notion of goodwill	A procedure for goodwill calculating
The order for accounting of transactions, related to privatization and lease of state-owned enterprises, approved by the Ministry of Finance of Ukraine, 16.12.1993, p. № 109	Asset, which is accounted within intangible assets in the account 04 «Intangible Assets» and is defined as the excess of the quantity of potential profitability of a state enterprise over its value as an integral property complex.	$G = PP_{pof} - V_{pc}$, where G is an amount of goodwill; PP _{pof} – potential profitability of enterprise; V _{pc} – value of an enterprise as unique property complex.
The Legislation of Ukraine «On the Profit Taxation of Enterprises» dated 28.12.1994. № 334/94-VR (the 1 st edition)	«The set of measures, aimed at increasing profits of enterprise, without a corresponding increase in active operations, including the use of best management skills, a dominant position in the market of goods (activities, services), new technologies, etc.» (Art. 1.7). Also, as noted in the Article 9.4.5, the goodwill is an intangible asset , on which depreciation isn't calculated.	$G = PP - UP$, where G is an amount of goodwill; PP – purchase price; UP – usual price (residual price) of these assets.
Regulation (Standard) of Accounting 19 «Business Combinations», approved by the Ministry of Finance of Ukraine 07.07.1999, № 163	Assets of enterprise, which occurs during the acquisition of companies or their mergers , and is defined as the difference between the actual purchase price of business on the date of transaction and buyer's share in the fair value of the identifiable assets and liabilities, unforeseen liabilities.	$G = PP - BS_{fv}$, where G is an amount of goodwill; PP – purchase price; BS _{fv} – buyer's share in fair value of the identifiable assets, liabilities, unforeseen liabilities on the date of transaction.
The Taxation Code of Ukraine, 02.12.2010 № 2755-VI	The cost of business reputation, «an intangible asset , the value of which is determined as the difference between the market price and the book value of assets as integral property complex, resulting from the use of best management qualities, the dominant position in the market of goods, services, new technologies, etc.» (Art. 1.14.40) The cost of goodwill is not subject for amortization.	$G = MP - BV$, where G is an amount of goodwill; MP – market price of a company; BV – balance value of an enterprise's value as an integral property complex.
The International Financial Reporting Standard 3. Business Integrations (an official translation of the latest version of 01.01.2012)	This is an asset that is expected to bring future economic benefits, arising in the process of consolidation or acquisition of business , and which can not be individually identified and separately recognized.	$G = TC + UnCS + FVE + B_{IA+C}$, where G is a cost of goodwill on the date of purchase; TC – transferred compensation, which includes the fair value of the customer assets, liabilities, incurred by a purchaser to the former owners of the acquiree, and the equity shares, issued by a buyer; UnCS – amount of any uncontrolled share in the acquiree as the equities in a subsidiary that aren't owned by parent enterprise; FVE – occurs only on a base of phased business integration and exists as the fair value at the date of acquisition of the equities, that has been retained by buyer in the acquiree; BIA+C – amounts balance at the acquisition date of acquired identifiable assets and commitments (that meet the criteria for recognition of assets and liabilities, listed in the «The Conceptual Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements»), estimated at fair value.

when the owner changes) in the first half of the 15th century [6]. It originates from the English *goodwill* [gud'will], which has been derived from 2 words: *good* (smbd/smith of a high standard or quality) and *will* (used to show that someone is willing or ready to do something). At the same time, combined together, those two words are understood as notion of *good will*, so can be interpreted in other languages in its direct meaning properly [9]. By the way, in the Legislation Code of the Russian Federation a term «goodwill» isn't in use. Instead, they use notion «business reputation» [7].

In the regulatory framework of independent Ukraine, the word «goodwill» was first used in international agreements between Ukraine and Finland [10], Denmark [11], the People's Republic of China (PRC) [12], Mongolia [13], Egypt [14] relating to issues on mutual defense, investment and investment incentives. However, these documents only indicated that the goodwill was included into the capital attachment and investment.

The introduction of the term «goodwill» in the Ukrainian legislation system was directly related to the processes of denationalization and privatization, the purpose of which was to change the structure of the national economy, as the dominance of state ownership did not meet market conditions. Since 1993, Ukraine has adopted a number of legal documents, which was attached to the definition of goodwill and procedure for its calculation (see Table 1 beneath).

The table shows that the term «goodwill» was introduced in the Ukrainian Legislation system in 1993, **goodwill is an intangible asset**, the use of which can help increase enterprise's profits, it comes into existence in the process of **companies acquiring or their mergers**, is a component of capital of the entity, since it is an asset, the use of which is considered to be economically profitable in future, and its cost can be estimated, and the following asset is not a subject for amortization. With the entry into force The Taxation Code of Ukraine *goodwill was officially recognized as an indicator of the company's business reputation value*. Also, some particular issues in relation to reputation and its value, defined as *goodwill*, are determined by the accounting standards and regulations, as AR(S) 27 «Intangible Assets, Held for Sale, and Discontinued Operations» and AR(S) 28 «The Impairment of Assets' Profitableness». From a legal point of view those relations, which occur in case of unlawful use of the entity's business reputation or in case of willful damage, are regulated by the Commercial Code of Ukraine, the Code of Ukraine on Administrative Offenses.

In Ukrainian banking practice the determination and procedure for goodwill calculating are fully consistent with The International Standard of Financial Statements 3, which was reflected in the 1st Chapter of the 7th Section of The Instructions for Accounting of Fixed Assets and Intangible Assets of Banks in Ukraine. The value of goodwill is shown separately in The Statement of Financial Conditions of the Bank, defined as «Balance».

Thus, today a lot of definitions of «goodwill» and formulae of its calculating exist, but ultimately they reflect the fact that goodwill is a long-term intangible asset, that is a price, that buyers are willing to pay to the bank for its business reputation, its business interrelations with other institutions, that is all that provides a potential return on its assets.

According to national and international accounting standards, goodwill is calculated only in cases of privatization, purchase and merger of banks. However, the need to determine the value of goodwill occurs in other cases in the course of normal operations and significantly affects the possibility for effective management of the institution. Thus, there is a significant need to find methods of calculating goodwill to determine the value of the business reputation

of the bank during the procedure of reorganization, the implementing decision about finding investors; in case of the additional stock of securities, in determination the indicators of the effectiveness of the banking institutions' development and planning its activities forward, in transferring a bank under the management of other entities, etc.

The fall of the banks' reputation is closely correlated with the situation on the international and domestic markets, affected by a number of factors: monetary policy (there is a risk of hryvnya's devaluation), market competition, investment climate, media activity and more. Ukraine today has a high level of political risks, unstable economy, and particular part of the national economics exists in an underground sector. In addition, the banking system of Ukraine is in a large dependence on foreign capital (41% of capital) [6]. Thus, «according to S & P (Standard & Poor's), about 25% of the Ukrainian market is controlled by European players. Thus, 60% of external debt of the Ukrainian «daughters» of these banks are liabilities to parent structures. Those, who are tired of waiting profits, leave our market» [6].

Conclusion and Proposals. The results of the following study allow us to conclude that the business reputation of the bank is one of the most important means to obtain competitive advantages together with such attributes of modern business as a trade name, brand, etc. It is based on previous quantitative and qualitative performance of the institution, with projected paths of its development in the future. Effective management of business reputation of the bank is used to minimize the impact of external factors on its functioning and to ensure a stable customer base and mutually beneficial business contacts regardless of the phase of the economic cycle development.

Establishment of a positive business reputation is one of the ways of obtaining extra profits. However, identification of it as an economic resource is only possible by calculating the value of goodwill. This is a complex process of evaluation of subjective characteristics of the bank, which provide the loyalty of its customers, partners, employees, public authorities, in monetary equivalent. That is an assessment of the factors that enable banking institutions to obtain higher revenues as compared to other financial and credit institutions (competitors).

Economic evaluation of business reputation is carried out, using qualitative and quantitative methods. Qualitative methods are the best to use during normal activities to monitor the market competitiveness of the bank. They allow banks to get relevant information on changing their position on the market very quickly, enabling rapid response and adjust of its strategy and tactics of market behavior. With the use of quantitative methods they determine goodwill as an indicator of the value of company's business reputation. Goodwill is one of the most important and most controversial components of intangible capital banking institution because it is difficult to assess the future economic benefits and competitive advantages on the availability and use of this resource.

One of the conditions of improving of domestic banks' reputation and competitiveness is to provide the legal framework for the assessment of business reputation and determination of goodwill. Therefore, there is a real need for the following steps: 1) to give a definition of the notion «the business reputation of banks» in The Law of Ukraine «On Banks and Banking» as follows: **the business reputation of financial and credit institution** is a social and economic category, which emerges only as a result of purchase and sale transactions or merger of enterprises, accompanying an enterprise during the whole period of operation and existing for some period

of time after its closure or liquidation; reflects public attitude to a financial institution and can be estimated and expressed in monetary terms; 2) to include a set of peculiarities of goodwill accounting in AR(S) 8 «The Intangible Assets»; 3) to allocate goodwill into AR(S) 8 «The Intangible Assets» and The instructions on accounting of fixed assets and intangible assets of banks in Ukraine in a separate group of intangible assets due to the impossibility of its identification with the constituents of existing groups; 4) to determine at the legal level, that in order to prevent frauds in the sector of businesses' cost calculations, the value of goodwill should be documented by experts of audit company; 5) to increase existing amount of penalties, fixed in Art. 1643 of The Code of Administrative Offenses in Ukraine, and add the obligatory compensation for damages in proportion to the economic benefits that the bank has not received as a result of unlawful actions of third parties.

Therefore, we observe an essential need for further research in the field of developing methods of goodwill calculating, depending on the purposes of usage of information on a value of business reputation.

Provided proposal are listed to improve the procedure of economic evaluation of the reputation of a bank, to improve the level of protection from the effects of unfair competition and increase the accuracy of determining the cost of banking.

References:

1. Про банки та банківську діяльність : Закон України від 19.11.2012р. № 334/94-ВР2121-III. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
2. Выговская Л. Банкиров приравняли к мертвецам / Л. Выговская // Экономические известия, 27 сентября 2012 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minprom.ua/digest/104730.html>.
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» : ПБУ 14/2007. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minfin.ru/common/img/uploaded/library/no_date/2012/PBU_14_.pdf.
4. Рейтинг самых надежных банков Украины в 2017 году (Составлен Фориншурером на базе официальной статистики украинских банков, предоставленной НБУ в январе 2017). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/rating-banks>.
5. Міжнародний стандарт фінансової звітності 3 (МСФЗ 3). Об'єднання бізнесу : Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_006?nreg=929_006&find=1&text=%E3%F3%E4%E2%B3%EB&x=0&y=0#w11.
6. Бортник Н. А. Бухгалтерское дело : [учеб. пособие] / Н. А. Бортник, Н. Н. Бортник. – М. : ИТК «Дашко и К», 2009. – 400 с.
7. Кононенко О. Репутационный рейтинг крупнейших и крупных банков, II квартал 2012 г. / О. Кононенко // Власть денег. – 2012. – № 8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://info.dedal.ua/news/press/45170/>.
8. Дзюба С. Г. Ділова репутація банків в Україні (аналітичний аспект) / С. Г. Дзюба // Соціально-економічний розвиток системи фінансів і управління в інноваційному середовищі : проблеми, ефективність, перспективи. Збірник матеріалів ІХ Симпозіуму 25 листопада 2016 року. – Харків : Харківський інститут фінансів КНТЕУ, 2016. – С. 364 – 366.
9. Англо-русский, русско-английский словарь. – М. : Иностранный язык, Издательство «Оникс», 2007. – 512 с.
10. Угода між Урядом України і Урядом Фінляндської Республіки про сприяння здійсненню і взаємний захист капіталовкладень Фінляндія : [Угода, Міжнародний документ від 14.05.1992р.]. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/246_001.
11. Угода між Урядом України та Урядом Королівства Данія про сприяння та взаємний захист інвестицій : [Угода, Міжнародний документ від 23.10.1992 р.]. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/208_002?nreg=208_002&find=1&text=%E3%F3%E4%E2%B3%EB&x=0&y=0#w11.
12. Угода між Урядом України і Урядом Китайської Народної Республіки про заохочення та взаємний захист інвестицій : [Угода, Міжнародний документ від 31.10.1992 р.]. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/156_012.
13. Угода між Урядом України і Урядом Монголії про заохочення та взаємний захист інвестицій : [Угода, Міжнародний документ від 05.11.1992 р.]. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/496_011.
14. Угода між Урядом України та Урядом Арабської Республіки Єгипет про сприяння та взаємний захист інвестицій : [Угода, Міжнародний документ від 22.12.1992 р.]. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/818_005.
15. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
16. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» : Наказ Міністерства фінансів України від 07.07.1999 № 163. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>.
17. Про затвердження Порядку бухгалтерського обліку операцій, пов'язаних з приватизацією та орендою державних підприємств : Наказ Міністерства фінансів України від 13.12.1993 № 109. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0200-93>.

Дзюба С.Г., Агібалова Т.М. Економіко-правові аспекти оцінки ділової репутації банків в Україні

Анотація. У статті окреслено результати аналізу термінологічної сутності поняття «гудвіл» (ділова репутація), визначено економічну значущість гудвілу як показника вартості ділової репутації, проаналізовано розмаїття методів розрахунку вартості цього показника, що існують на сьогодні у законодавчій базі й науковій літературі, запропоновано шляхи вдосконалення процедури економічної оцінки ділової репутації банків і підвищення рівня її захищеності від впливу недобросовісної конкуренції.

Ключові слова: ділова репутація, гудвіл, ділова репутація банків, нематеріальний актив, вартість ділової репутації

Дзюба С.Г., Агібалова Т.Н. Экономико-правовые аспекты оценки деловой репутации банков в Украине

Аннотация. В статье рассмотрены результаты анализа терминологической сущности понятия «гудвил» (деловая репутация), определена экономическая значимость гудвила как показателя стоимости деловой репутации, проанализировано существующее в законодательной базе и научной литературе многообразие расчетов стоимости этого показателя, предложены пути усовершенствования процедуры экономической оценки деловой репутации банков и повышения уровня ее защищенности от влияния недобросовестной конкуренции.

Ключевые слова: деловая репутация, гудвил, деловая репутация банков, нематериальный актив, стоимость деловой репутации.

*Длугопольський О.В.,
д.е.н., професор,
професор кафедри економічної теорії,
Тернопільський національний економічний університет*

СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ЯПОНІЇ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАГАЛЬНОГО ДОБРОБУТУ

Анотація. У статті розглядаються особливості формування соціальної економіки на прикладі Японії, висловлюються рекомендації щодо підвищення рівня життя населення у розвинутих країнах та країнах, що розвиваються, з урахуванням досвіду Японії.

Ключові слова: держава добробуту, соціальна політика, уряд, корпорації, сімейні зв'язки.

Постановка проблеми. Головною проблемою розвитку сучасних економічних систем стає неможливість підтримання відповідного рівня добробуту населення за умов перманентних фінансово-економічних та соціально-політичних криз, яких на початку XXI століття у світовій економіці накопичилось чимало. Вимоги громадян, що дедалі більше зростають, до урядів своїх країн щодо соціального забезпечення часто вступають у протиріччя із реаліями економічного розвитку, особливо в контексті міжнародних порівнянь з державами Старої Європи. Однак навіть високорозвинені країни Заходу сьогодні уже неспроможні задовольнити увесь спектр потреб власних громадян виключно через публічні фінанси. Спільна відповідальність уряду, корпоративного сектору та індивідуумів за добробут набуває все більшого значення та стає об'єктивною необхідністю в умовах кризи публічних фінансів, глобальних фінансових дисбалансів та зростаючої майнової та соціальної стратифікації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У своїй праці [1] В. Танці, крім позитивного впливу глобалізації на економічний розвиток, відзначив, що вона водночас завдає удару по фінансуванню масштабних соціальних програм через зрушення можливості щодо збору податків. Все це змушує шукати альтернативні способи забезпечення добробуту. Тому привертає увагу до себе досвід азійських країн, в яких соціальна політика та державний патронаж підпорядковуються реаліям економічного розвитку, а домогосподарства та бізнес-структури несуть відповідальність за стан добробуту на рівні з державним сектором. Особливих успіхів у популяризації азійської моделі соціального захисту досягнула Японія.

Ідея, що приватні і суспільні соціальні витрати обернено корелюють, стають субститутами одне одного, відстоювалась в працях Ф. Кастельса, Г. Обінгера, О. Ван Вліста [2; 3]. «Коли попит на соціальний захист повністю забезпечується суспільними інститутами добробуту, попит на приватне соціальне страхування низький. Іншими словами, скорочення публічних соціальних витрат сприяє зростанню приватних. Цей зв'язок, однак, ідентифікується лише для короткого періоду» [3, с. 119]. У розвинутих економіках є більш широкий діапазон економічних альтернатив для вибору. У Японії, наприклад, модель отримала назву «звичайний добробут» (“ordinary welfare”) у формі програм соціальної підтримки із залученням корпоративного сектору. Система життєвого найму на великих підприємствах є звичайною для країни, що й визначає низький рівень безро-

біття. Додаткові пільги та зарплати, адаптовані до родин, слугують додатковим розширенням переваг цієї системи.

Сьогодні в японському контексті можна говорити про продуктивістський капіталізм добробуту (productivist welfare capitalism) [4], коли пріоритет надається економічним, а не соціальним цілям розвитку. М. Естевез-Абе наголошує на тому, що успіх японської держави добробуту забезпечується успішною перестановкою втрат і вигід, бездоганною координацією експансії та скороченням державних витрат [5]. І. Пенг назвав японську державу добробуту «біполярною соціальною політикою із стратегією до експансії та скорочення» [6]. Сьогодні в Японії усе більше жінок перестають займатися виключно піклуванням про перестарілих та дітей, виходячи на роботу, тому посилюється тиск щодо розширення держави добробуту. Продуктивна політика добробуту Японії визнає значно кращим попередження безробіття, ніж виплату допомоги із нього, а підтримка продуктивного старіння (productive aging) та сімейної політики стимулювання зайнятості жінок приводить до розширення кола працюючого населення і зменшення кола тих, хто залежить від соціальних допомог.

Мета статті полягає в аналізі трансформаційних процесів, що притаманні сучасній соціальній політиці Японії, у зв'язку з чим вона все більшою мірою набуває ознак державно-приватного партнерства і все меншою – патронату держави.

Вклад основного матеріалу дослідження. Для Японії характерним є одночасне зростання як державних, так і приватних соціальних витрат, отже, цей зв'язок є більш складним (так, з 1995 по 2010 рр. державні соціальні витрати зросли із 19,5% до 22% ВВП, а приватні соціальні витрати – з 0,2% до 3,3% ВВП). Як стверджує А. Бекер [7], в Японії зростання приватних соціальних витрат базується на підході корпоративної соціальної відповідальності (Corporate Social Responsibility – CSR), а приватний бізнес в країні володіє великою нормою автономії (рівень благодійності), на відміну від державного сектору, який наслідує державну політику.

Особливості японської держави добробуту пояснюють дві опозиційні теорії (рис. 1):

1) оптимістична теорія так званої держави добробуту у японському стилі (Japanese-Style Welfare Society – JSWS), що зародилась наприкінці 1970-х рр. [8; 9] під впливом діяльності прем'єр-міністра О. Масайосі, який очолював уряд протягом 1978–1980 рр. і розробляв нові стратегії діяльності Ліберально-демократичної партії в часи нарощування міцності японською економікою, тоді як економіка Старої Європи опинилась у кризі; прихильники цієї теорії наполягали на тому, що країна не повинна потрапити в ту саму руйнівну пастку держав добробуту Європи, а має самостійно мобілізувати власні приховані активи – сусідські та сімейні зв'язки; ця ідея була втілена у державній політиці Японії у формі Нового семирічного соціально-економічного плану, що був прийнятий у 1979 р.;

2) реалістична теорія так званого компаніє-орієнтованого суспільства у японському стилі (Japanese-Style Company-Oriented Society – JSCS) [10], яка наголошує на тому, що добробут окремих корпорацій та сімей не може слугувати еквівалентом держави добробуту, адже добробут в цьому випадку не надається як універсальне право кожного громадянина; люди повинні бути законослухняними і поважати владу як у сім'ї, так і на роботі для отримання вигід від системи; якщо вони не хочуть втратити фінансовий захист, вони не повинні залишати роботу в корпорації та сім'ю; поширення цієї теорії привело до «нерухомості» японського суспільства, у якому більшість людей відчуває себе як у «гамівній сорочці» із досить сильним гендерним перекосом.

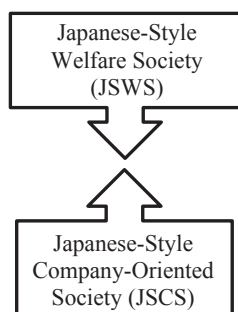


Рис. 1. Теорії держави добробуту в Японії

Джерело: побудовано автором

Історична ізоляція Японії, що тривала 250 років (1603–1853 рр.), висока щільність проживання населення та особливості японської мови (нечіткість і двозначність) привели до появи «павутинного суспільства» [11, с. 539], або суспільства груп, яке виявляється в тому, що усі його члени взаємозалежні, між ними існує безліч усіляких моральних та соціальних обов'язків як по вертикалі, так і по горизонталі. У XIX столітті в Японії 88% населення працювали у сільському господарстві, лісництві та рибальстві [12], а сім'ї проживали декілька поколінь. Традиційні сімейні цінності японців, отже, вимагають персонального піклування дітей про добробут літніх батьків, а сім'я стає інститутом страхування на випадок старості. Голова японської родини виховує старшого сина-спадкоємця, виділяючи його з-поміж усіх інших членів сім'ї, однак несе увесь тягар сімейних обов'язків до досягнення 50-літнього віку. З цього часу він самоусувається і передає владу старшому сину, а сам більше активно не втручається у соціально-економічні аспекти сімейного життя, решту своїх днів із дружиною проводячи без турбот, зберігаючи при цьому у родині достойне становище (така система інституціоналізована «The Civil Code» з 1898 р. і отримала назву «ie system»). Завдяки цьому японська родина не стикається з проблемою незабезпеченості людей у старості, що нерідко зустрічається в країнах Європи [13]. Однак після Другої світової війни ця система трансформувалась у так звану нуклеарну сім'ю (головна роль чоловіка на роботі, дружини – в домі та опікуванні за дітьми). Проте сьогодні роль чоловіка і жінки у японському суспільстві трансформується у напрямі індивідуалізації сімейних стосунків та забезпечення рівних прав стосовно зайнятості, що було закріплено у відповідному законі 1987 р. Корпоративна етика та японська система оплати праці, що базується на врахуванні стажу та внеску у добробут компанії, заохочують не лише до довічного працевлаштування, але й до сподівання на високі бонуси й виплати від корпорації після тривалого стажу роботи

на одному місці. Варто зазначити, що не всі компанії гарантують сьогодні довічну роботу, проте до 25% компаній працюють на такій основі. Інші підприємства, як правило, малі та середні, намагаються працювати без тривалих гарантій своїм працівникам, звільняючи і наймаючи їх залежно від кон'юнктури на ринку.

Повноцінно розвиток системи соціального захисту в Японії розпочався із 1973 р., що отримав назву «the first year of welfare». Причинами цього слід вважати:

1) економічний успіх Японії, завдяки якому національні цілі забезпечення високих темпів росту трансформувались у цілі підтримки добробуту та високих стандартів якості життя; так, завдяки високим темпам економічного зростання Японії у 1970–1980-х рр. частка соціальних витрат збільшилась протягом 1970–1995 рр. із 7% до 17,5% [14] та продовжує зростати сьогодні; так, найбільшими темпами у складі соціальних витрат зростають пенсійні витрати, а саме протягом 1980–2010 рр. із 42,2% до 50,8%, частка медичних витрат знижується: протягом 1980–2010 рр. із 43,2% до 31,2% (медичне страхування – з 37,7% до 18,2% за одночасного збільшення витрат на медичні послуги для літніх – до 11,3%, а також страхування літніх – до 7,2%), частка витрат добробуту зростає: протягом 1980–2010 рр. із 14,6% до 18,0% (зменшуються витрати на страхування від безробіття – з 4,4% до 2%, соціальне забезпечення – з 5,7% до 3,2%, допомогу жертвам війни – з 0,8% до 0,1%, а також зростають витрати на підтримку сім'ї: з 1,4; до 2,9% за аналогічний період) [15];

2) швидке старіння нації (так звана срібна революція), оскільки невпинно зростає кількість населення у віці 65+ (протягом 1960–2060 рр. вона збільшилась з 6% до 40%) із одночасним скороченням частки робочої сили (протягом 1960–2060 рр. вона зменшилась з 54% до 47%) та дітей (протягом 1960–2060 рр. вона зменшилась з 40% до 13%). Незбалансованість частки молодих працюючих і літніх людей до 2020 р. зросте до небезпечних масштабів: 2 працюючих будуть фінансувати 1 пенсіонера (у 1992 р. співвідношення було 5:1) [16]; також зростає середня тривалість життя, що стає додатковим викликом для системи пенсійного забезпечення (так, тривалість життя чоловіків в Японії зросла протягом 1960–1990 рр. із 65,2 до 76,6 років і збільшиться, згідно з прогнозами, до 2040 р. до 77 років, тривалість життя жінок зросла протягом 1960–1990 рр. із 70,1 до 82,8 років і збільшиться, згідно з прогнозами, до 2040 р. до 85,2 років); така ситуація приводить до того, що Японія не може наслідувати скандинавський приклад функціонування держави добробуту через високий тиск на фонд оплати праці (так, якщо податковий тиск у 1995 р. становив 37% ВВП, то, згідно з прогнозами, до 2030 р. він зросте до 51–53% ВВП), а тому плюралізм добробуту, або «welfare mix», став відповіддю на ці виклики з розподілом відповідальності за добробут між державним, ринковим та неформальним секторами; таким чином, Японії вдається уникати «хвороби держави добробуту» (welfare state disease), що притаманна багатьом європейським країнам.

Як свідчать дані табл. 1, в структурі державних соціальних видатків країни переважають витрати на підтримку літніх, тоді як підтримка сім'ї, дітей та людей з інвалідністю перекладається переважно на інші сектори. Частка державних пенсійних видатків протягом 1980–2015 рр. в Японії зросла із 38,2% до 44,2%, частка видатків на допомогу сім'ям і дітям – із 1,9% до 3,0%, тоді як частка видатків на допомогу хворим та людям з інвалідністю скоротилась із 4,9% до 3,0%.

Структура державних соціальних витраток в Японії, % ВВП

	1980 р.	1985 р.	1990 р.	1995 р.	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2015 р.	Темп росту
Соціальні витатки загалом	10,2	11,1	11,1	14,1	16,3	18,2	22,1	23,1	2,3
Витатки на допомогу літнім	3,9	4,7	4,8	6,1	7,8	8,5	10,0	10,2	2,6
Витатки на допомогу людям з інвалідністю та хворим	0,5	0,6	0,5	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	1,4
Витатки на допомогу сім'ям і дітям	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,7	0,7	3,5

Джерело: побудовано автором на основі [17]

Трансформація японської моделі держави добробуту

		Податки та державні витрати	Соціальне страхування	Податки та соціальне страхування
Державне забезпечення (справедливість та рівноправ'я)	Універсальне	Скандинавська модель	Американська, канадська модель	Німецька модель
	Селективне	Японська модель (стара)		
Державно-приватне партнерство (орієнтація на споживача, гнучкість та адаптивність)		→		Японська модель (нова)

Джерело: розроблено автором

Незважаючи на помітне зростання показників рівня життя населення протягом 2005–2016 рр., в Японії досі збереглася диференціація в оплаті праці жінок і чоловіків, а також у ставленні роботодавців до робочої сили за статевою ознакою. Так, згідно з даними 2005–2016 рр., різниця в рівні оплати праці чоловіків і жінок становила від 1,45 до 1,55 разів, тоді як різниця у початковій зарплаті випускників вузів становила у середньому 1,2 рази. Згідно з даними 2016 р. участь жінок у робочій силі теж незначна, а саме 47–48% порівняно з майже 70–75% для чоловіків. Однак прогрес у цьому все ж таки очевидний, оскільки частка жінок у робочій силі у 1960 р. становила лише 30,7%, у 1995 р. – 38,8%. Частка зайнятих жінок Японії позитивно корелює з віком першого одруження, який негативно корелює з індексом фертильності, що за 1960–2016 рр. скоротився з 2 до 1,4. Середня кількість членів домогосподарств скоротилась з 4,99 у 1920 р. до 2,46 у 2010 р. Так, станом на 1 січня 2012 р. 32,4% домогосподарств Японії налічували лише одного, 27,2% – двох, 18,2% – трьох, 22,2% – чотирьох і більше осіб [18]. Базуючись на прикладі Швеції, з 1990-х рр. запровадили компенсації жінками, які працюють (лише 20% зарплати). Також в країні заохочується робота літніх, оскільки податки і соціальні відрахування, які вони сплачують, перевищують розмір субсидій на проведення такої політики.

Загалом можна стверджувати, що японська модель держави добробуту рухається у бік більшої гнучкості та адаптивності до умов, що постійно змінюються (табл. 2).

Японська система соціального захисту базується на колективній відповідальності різних секторів економіки за соціальний добробут, відводячи державі далеко не основну роль. Вона ґрунтується на принципах державно-приватного партнерства і характеризується розподілом відповідальності за добробут між державою, бізнесом та сім'єю, а також частковим відокремленням соціальної політики та державних програм від соціального страхування та універсальних моделей перерозподілу вигід у грошовій та натуральній формах.

Висновки. Резюмуючи, зазначимо, що глобальна економіка змушує по-новому дивитися на безліч соціально-економічних викликів, переосмислювати й нерідко ламати усталені десятиліттями стереотипи. За умов кризи публічних фінансів, постійно зростаючих вимог населення до кількості та якості суспільних благ, тотального марнотратства в державному секторі, відсутності мотивів до економії бюджетних коштів досвід Японії є надзвичайно корисним не лише для країн пострадянського простору (щодо забезпечення добробуту), але й для високорозвинених країн ЄС, котрі часто потрапляють до так званої пастки соціальної держави, коли підміна економічних цілей розвитку соціальними, страх політиків втратити популярність у виборців стають на заваді прогресивним, хоч і болочим, соціально-економічним реформам.

Література:

1. Tanzi V. Government versus Market: the Changing Economic Role of the State / V. Tanzi. – Cambridge : Cambridge University Press, 2011.
2. Castels F.G. Social Expenditure and the Politics of Redistribution / F.G. Castels, H. Obinger // Journal of European Social Policy. – 2007. – Vol. 17. – P. 206–222.
3. Van Vilet O. Convergence and Europeanization: the Political economy of Social and Labour Market Policies / O. Van Vilet. – Leiden : Leiden University Press, 2011.
4. Holiday I. Productivist Welfare Capitalism: Social Policy in East Asia / I. Holiday // Political Studies. – 2000. – Vol. 48 (4). – P. 706–723.
5. Estevez-Abe M. Negotiating Welfare Reforms: Actors and Institutions in the Japanese Welfare State / M. Estevez-Abe // Restructuring the Welfare State: Political Institutions and Policy Change. – MscMillan, 2002.
6. Peng I. Gender and Welfare State Restructuring in Japan / I. Peng // Discovering the Welfare State in East Asia. – Praeger, 2002.
7. Backer A. The Japanese Welfare State. Private Social Expenditure in the Context of Corporate Social Responsibility: the Implications of its Rise in Relation to Public Social Spending / A. Backer // Backer-in-Law. – 2013. – Vol. 4.
8. Miyamoto T. Dynamics of the Japanese Welfare State in Comparative Perspective: Between “Three Worlds” and the Developmental State /

- T. Miyamoto // Japanese Journal of Social Security Policy. – 2003. – Vol. 2 (2). – P. 12–24.
9. Sumitaka H. View of Family in the Theory of Japanese-Style Welfare Society / H. Sumitaka. – Tokyo : Tokyo University Press, 1988.
 10. Osamu W. Specific Structure of Contemporary Japanese Society / W. Osamu. – Tokyo : Tokyo University Press, 1991.
 11. Овчинников В. Сакура и дуб: Ветки сакуры. Корни дуба / В. Овчинников. – М. : Хранитель, 2006. – 570 с.
 12. Himeoka T. Changes in Family Structure / T. Himeoka // A Handbook about Japan. – Brill, 2008.
 13. Востоков Г. Общественный, домашний и религиозный быт Японии / Г. Востоков // Япония и ее обитатели. – СПб., 1904. – 362 с.
 14. Takahashi M. The Emergence of Welfare Society in Japan / M. Takahashi. – Avebury : Aldershot, 1997.
 15. Statistics Bureau of Japan [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.stat.go.jp>.
 16. JIMIN, Liberal Democratic Party, 2000: Concerning the Implementation of the Nursing Care Insurance Program, Statement from the Secretary General [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.jimin.or.jp>.
 17. Social Expenditure – Aggregated data [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://stats.oecd.org>.
 18. The Financial Statistics of Social Security in Japan // IPSS Statistical Report. – 2011. – № 24.

Длугопольский А.В. Социальная политика Японии в контексте обеспечения общего благосостояния

Аннотация. В статье рассматриваются особенности формирования социальной экономики на примере Японии, предлагаются рекомендации относительно повышения уровня жизни населения в развитых и развивающихся странах с учетом опыта Японии.

Ключевые слова: государство благосостояния, социальная политика, правительство, корпорации, семейные связи.

Dluhopolskyi O.V. Japan's social policy in the context of welfare economics development

Summary. The article deals with the problem of social policy peculiarities formation in the context of the Japanese experience. The propositions of rising up standards of living in developed and developing countries are proposed based on the example of Japan.

Key words: welfare state, social policy, government, corporations, family ties.

*Резнік Н.П.,
д.е.н., професор,
завідувач кафедри біржової діяльності і торгівлі,
Національний університет біоресурсів і природокористування України*

ВПЛИВ ЦІНОВОГО БАЗИСУ НА ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ ЦІН НА РИНКУ КУКУРУДЗИ

Анотація. У статті доведено, що ціни на аграрному ринку України формуються під впливом світових цін через те, що сільське господарство країни є експортно-орієнтованим і добре інтегроване у систему міжнародної торгівлі. Визначено, що на даний момент в Україні не існує інструментів з управління ціновими ризиками через недосконалість українського законодавства, валютного регулювання, нерозвиненість логістичної та біржової інфраструктури, відсутність потужного спекулятивного капіталу. Саме тому міжнародні трейдери, які оперують в Україні та великі агрохолдинги надають перевагу іноземним майданчикам при хеджуванні цінових ризиків.

Ключові слова: товарна біржа, фінансові інструменти, ф'ючерси, опціони, маржа, премія, клірингова палата, товарні індекси, комбіновані стратегії.

Постановка проблеми. Сучасна Україна все більше інтегрує свою економіку у систему міжнародного розподілу праці. Зі вступом країни до Світової організації торгівлі ці процеси значно посилюються, особливо в аграрному секторі. Перед сільськогосподарськими виробниками постала проблема посилення конкуренції, як на вітчизняному ринку, так і на основних експортних ринках збуту сільськогосподарської продукції. Враховуючи експортну орієнтацію зернового ринку України, сільськогосподарські товаровиробники все більше залежать від високої цінової волатильності, яка спостерігається на світових ринках сільськогосподарської продукції, і саме тому особливо важливим є вивчення впливу світової кон'юнктури на ціноутворення на аграрному ринку України. Лише знання міжнародного ринку, факторів впливу на ціноутворення та взаємозв'язку між міжнародним аграрним ринком та аграрним ринком України можуть бути запорукою сталого розвитку вітчизняного агропромислового комплексу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед учених, роботи яких присвячені дослідженню особливостей і проблем формування цін на продукцію сільськогосподарських підприємств, слід виокремити: В. Байдалу, Ю. Білик, Н. Васильєву, Ю. Гапусенко, Т. Горобчук, С. Гришка, П. Макаренко, Л. Шкварчук, В. Яценка та ін. Проте проблеми ціноутворення для сільськогосподарської продукції на товарних біржах розглядалися у фундаментальних працях вітчизняних вчених, серед них Н. Івашук, О. Кірієнко, Г. Машлій, П. Саблук, О. Сохачька, М. Сільченко, О. Шпичак.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасній вітчизняній економічній думці поки що не досліджувався взаємозв'язок між світовими організованими ринками та ринком зерна в Україні. Не було розроблено теоретичних основ використання фінансових інструментів управління ціновим ризиком для вітчизняного аграрного сектору. Саме тому актуалізується питання визначення методичних засад дослідження впливу світових організованих ринків на

аграрний ринок України, ролі та місця держави при різному розвитку цінової ситуації на внутрішньому ринку зерна та розробка стандартних цінових стратегій з урахування внутрішньої кон'юнктури ринку.

Мета статті. Обґрунтування впливу цінового базису на взаємозалежність цін зернових культур, зокрема на ф'ючерсний ринок кукурудзи.

Виклад основного матеріалу. Фундаментальним для розуміння ф'ючерсного ринку є розуміння базису, як такого, що дає можливість всім учасникам ринку дослідити взаємозв'язок факторів фізичного і ф'ючерсного ринків та теоретичного відношення цін. Термін базис описує відношення між цінами. Базис – це різниця між котируванням ф'ючерсної ціни на певний місяць поставки та фізичною ціною на місцевому ринку. Базис може мати три виміри: час, простір та якість. Для багатьох ф'ючерсних контрактів базис слідує прогнозованій моделі, тому трейдерам необхідно звертати уваги на відхилення значень від моделі. Але значення базису можуть бути різними в залежності від контракту [1, с. 119-150].

З позиції відношення цін, більшість ф'ючерсних контрактів поділяються на дві великі групи: довгострокового зберігання та недовгострокового зберігання, в залежності від поставки контракту. Через те, що більшість сільськогосподарських культур належить до товарів довгострокового зберігання, тому нам важливо розглянути саме базис для цієї групи товарів.

Отже, до товарів довгострокового зберігання належить перш за все зерно, товар, яким торгують впродовж багатьох століть. Також, до товарів довгострокового зберігання належать нафтопродукти, метали, заморожені каркаси свиней тощо.

Ці витрати включають в себе зберігання фізичного товару до настання місяця поставки. Це і є часовим виміром базису. Ціни на більшості місцевих аграрних ринків також відображують просторовий вимір, тобто вартість транспортування товару до певної точки поставки. Таким чином, базис, або різниця між ф'ючерсною і фізичною ціною, для більшості товарів відображує вартість утримання та транспортування. Крім того, для багатьох сільськогосподарських товарів, різниця в якості товару між фізичним товаром та характеристиками ф'ючерсного контракту також може відображатися в розмірі базису. Даний трьохвимірний підхід до визначення величини базису є обґрунтованим лише за умови географічної близькості ф'ючерсного ринку і відсутності торговельних бар'єрів на шляху переміщення товарів. Фактично, це означає, що даний підхід найбільш точно буде відображувати ситуацію для тих країн, де присутні ф'ючерсні ринки. Як наслідок, при розрахунку базису між закордонними ф'ючерсними майданчиками та спотовим ринком в Україні даний підхід може бути використаний лише частково [2, с. 45-60].

Враховуючи цю особливість, ми сконцентруємо увагу на часовому вимірі, або на витратах утримання. Цими витратами

є ціна за зберігання утримуваного товару, яка базується на попиту та пропозиції послуг зі зберігання. В даному випадку, звертаємось до традиційної теорії зберігання, розробленої Холброком Воркінгом [3, с. 1254-1262], а згодом змодельованої Майклом Бреннаном [4, с. 50-72]. Це є лише частково урівноважена концепція, яка в той же час ігнорує ринкову та індивідуальну оптимізацію і рівновагу серед цін на активи.

В конкурентній галузі господарства, в невизначених обставинах, трейдингове підприємство максимізує доходи від зберігання, закладаючи товар до сховища, або зберігаючи вже присутні запаси при умові що маржинальна вартість його утримання буде дорівнювати очікуваній ціновій зміні товару за період зберігання. Чиста маржинальна вартість утримання для підтримки певного рівня запасів дорівнює маржинальним витратам на фізичне зберігання, плюс можлива маржинальна премія за ризик, мінус маржинальна доходність від запасів. Чиста маржинальна вартість зберігання може бути як позитивною, так і негативною.

Витрати на зберігання фізичного товару відносяться до прямих витрат, таких як витрати, пов'язані з завантаженням та розвантаженням, плата за використання сховища, процентна ставка та страхівка. Ці витрати зростають пропорційно зростанню рівня запасів підприємства. Зазвичай, маржинальні витрати доволі сталі, тобто вартість зберігання одиниці товару суттєво не змінюється із зростанням його кількості до тих пір, доки сховище не заповнено. Після наповнення сховища, маржинальні витрати починають зростати.

Більшість власників сховищ пов'язані із виробництвом, переробкою чи торгівлею сільськогосподарської продукції, і, таким чином, ця діяльність є для них додатковою до основного бізнесу. Це означає, що вони заробляють достатній прибуток від утримання запасів із-за невпевненості в надходженні сировини та невпевненості відносно попиту на продукт з боку споживачів. Якщо фіксовані витрати високі, втрати від зупинки у виробництві для такого підприємства як млин чи олійно-екстракційний завод можуть бути значними. Для трейдерів вигідність утримання запасів полягає у можливості їх своєчасної реалізації вигідним клієнтам або перепродажу за більш високою ціною. Тобто, наявність значних запасів на підприємствах пояснюється тими вигодами, які може отримати підприємство від їх утримання у порівнянні із витратами на зберігання.

Чим меншим є рівень запасів, тим більша вигідність від утримання додаткової одиниці. Загальна вигідність накопичення запасів залишається до моменту, коли маржинальна вигідність дорівнює нулю при високому рівні запасів. Як наслідок, маржинальна вигідність є позитивною, і має великі значення при наявності низького рівня запасів і малі, нульові або негативні значення із значним зростанням рівня запасів.

Однак, утримання запасів також містить в собі ризики, особливо це ризики фінансових втрат. Підприємству загрожує ризик раптового падіння цін, і чим більший рівень запасів підприємства, тим більших втрат воно може зазнати. Це може дуже сильно зашкодити платоспроможності, рейтинговому і кредитному становищу підприємства. З цього ми можемо зробити висновок, що премія за ризик, якщо вона існує, буде зростаючою функцією запасів, фактора запобігання ризику трейдинговою компанією і цінової волатильності. Тобто, маржинальна премія за ризик є або сталою або зростаючою функцією від рівня утримуваних запасів. Зазвичай, премія за ризик є мало важливим або взагалі відсутнім компонентом базису.

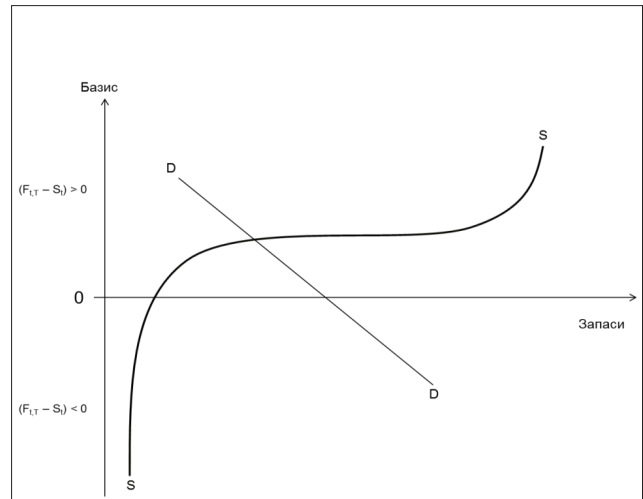


Рис. 1. Функція пропозиції послуг зі зберігання

Рисунок 1. демонструє типову криву пропозиції послуг зі зберігання (позначена SS), де $F_{t,T}$ це ф'ючерсна ціна в час t з поставкою товару в час T , а S_t це спотова ціна в час t . Ця функція є аналогічною до звичайної функції пропозиції, яка походить від взаємозв'язку маржинальних витрат. Однак, ми спостерігаємо високу цінову нееластичність, коли запаси приближаються до ліміту місткості складу, та негативні ціни при дуже низькому рівні запасів, коли рівень вигідності утримання перевищує компоненти витрат. Горизонтальна ось відображує рівень запасів, а вертикальна ось відображує маржинальні витрати на зберігання, або базис, який визначається як ф'ючерсна ціна ($F_{t,T}$) мінус спотова ціна (S_t).

Попит на послуги із зберігання походить від попиту на споживання товару. Адже виробництво, як правило є сезонним, а споживачі прагнуть мати стабільний потік постачання товару, і це, в свою чергу, породжує попит на зберігання. Споживання за період часу завжди дорівнює виробництву за період часу плюс початкові запаси на період часу та мінус кінцеві запаси на період часу. Якщо поточні та послідовні рівні виробництва і запасів відомі впродовж цього періоду, то підвищення цін в період t призводить до зниження споживання в період $t + 1$. Це, в свою чергу, призводить до більшої кількості товару, що переноситься з періоду t на період $t + 1$, знижуючи ціни в періоді $t + 1$. І навпаки, низькі запаси на кінець періоду t призводять до зниження споживання та підвищення цін в період $t + 1$. Така ситуація відображується в кривій попиту з негативним відношенням цінової різниці у двох періодах та рівнем зберігання (DD на рисунку 1.). Крива попиту змінюється від періоду до періоду, перетинаючи більш стабільну криву пропозиції і демонструє як товар йде зі складів зберігання у відповідь на сприятливі чи несприятливі ціни на зберігання.

Треба зауважити, що для повноцінного аналізу не є достатнім лише знати чи країна є експортером або імпортером, але важливо також знати її торговельні відносини з іншими країнами. Необхідно знати в які країни експортується надлишок ресурсів або звідки імпортуються товари для покриття внутрішнього дефіциту. На базі цієї інформації можна згрупувати країни та поділити світовий ринок на численні регіональні ринки.

В процесі дослідження зроблений акцент на ринок кукурудзи та проаналізовані ці ринки в Європейському Союзі, США, та Україні.

Отже, звертаючись до розподілення виробництва кукурудзи в світі, найбільші виробники в 2016/2017 м.р. зображені на рисунку 2.

Слід зазначити, що найбільший вплив на формування цін на світовому рівні має рівень міжнародної торгівлі ресурсом, тобто рівень його експорту. Відповідно ситуація на ринку буде залежати від найбільших країн експортерів, адже саме вони будуть визначати ціни на всю вироблену в світі продукцію. З цього ми робимо висновок, що для розуміння ціноутворення на ринку нас перш за все цікавлять найбільші експортери кукурудзи, а не найбільші її виробники.

Рейтинг найбільших імпортерів в 2016/2017 рр. зображений на рисунку 4. Як видно з даного рисунку лише чотири країни в світі експортували більше 10 млн тонн в 2016/2017 рр.,

а саме США, Аргентина, Україна та Бразилія. Через їх найбільший вплив на міжнародну торгівлю кукурудзою, ці країни ми проаналізуємо більш детально з точки зору динаміки посівних площ та валового збору.

Посівні площі під кукурудзою зазнали змішаної динаміки впродовж останніх п'яти кампаній. Просліджується чіткий тренд на збільшення площ в Аргентині та Україні, тоді як в Бразилії та США посівні площі зазнали зниження, хоча вони стабільно збільшуються впродовж останніх трьох років.

Наступним етапом дослідження є пошук референтних ринків, які можуть існувати на різних рівнях (світовому, європейському, регіональному та локальному). Так, світовий референтний ринок для кукурудзи знаходиться в Чикаго, насамперед через те що США найбільший виробник даної культури,

а Чикаго знаходиться в центрі основної зони виробництва всередині США – Кукурудзяному поясі. В Європі, загальноєвропейським референтним фізичним ринком є ринок півдня Франції(Бордо), але референтним ф'ючерсним ринком є Євронекст, на якому встановлюються котирування на ф'ючерсний контракт на кукурудзу (Париж). Іншим референтним ринком в ЄС є ринок Угорщини, яка має значний профіцит у виробництві кукурудзу. Враховуючи те, що на Будапештській біржі також котирується ф'ючерс на кукурудзу, то саме він буде референтним ринком для Центральної та Східної Європи. В даному дослідженні акцент буде зроблений саме на ф'ючерсних ринках, через те, що вплив локальних фізичних ринків на ціноутворення кукурудзи в Україні є досить обмеженим.

Як правило, референтні ринки кукурудзи знаходяться близько до основних зон виробництва. Це пояснюється характеристиками виробництва та споживання даної культури. Через агрономічні особливості, кукурудза може вирощуватись тільки в певних кліматичних та географічних зонах, в той час як споживання кукурудзи (годовля тварин, переробка) є більш розповсюдженим у географічному плані. Саме тому, основні центри торгівлі кукурудзою знаходяться саме в зонах її виробництва.

Біржа Євронекст входить до групи NYSE Euronext, яка об'єднує активи Нью-Йоркської Фондової біржі, бірж Парижу, Амстердаму, Брюсселя та Лісабону, а також Лондонської ф'ючерсної біржі. Ф'ючерсний ринок сільськогосподарських товарів зосереджені переважно на платформі в Парижі, в минулому біржа МАПФ. Саме на цій біржі вслід за контрактом на ріпак та пшеницю був введений ф'ючерс на кукурудзу. Крім того, портфоліо ф'ючерсів на сільськогосподарську продукцію на Євронекст (МАПФ) включає також пивоварний ячмінь та сухе молоко.

В Південній Америці також існують ф'ючерсні ринки, зокрема в основних краї-

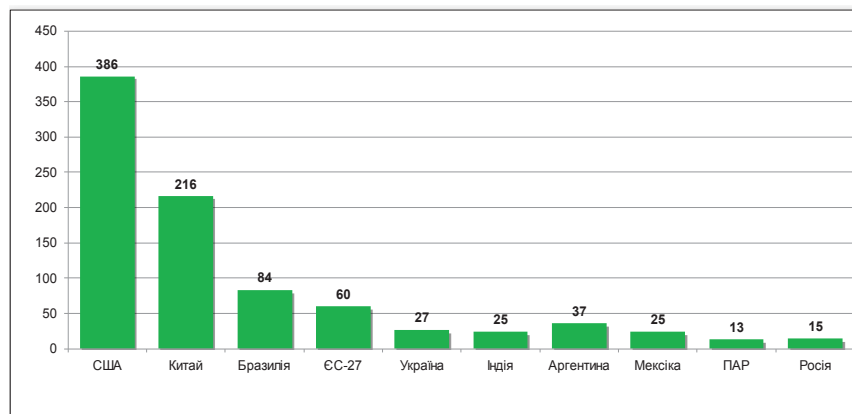


Рис. 2. Країни-виробники кукурудзи в 2016/2017 м.р., млн т

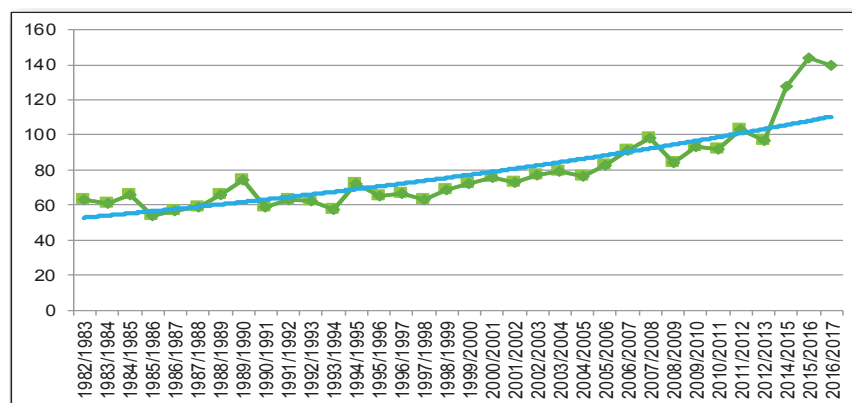


Рис. 3. Обсяг торгівлі кукурудзою на міжнародному ринку з 1982/1983 по 2016/2017 рр., млн т

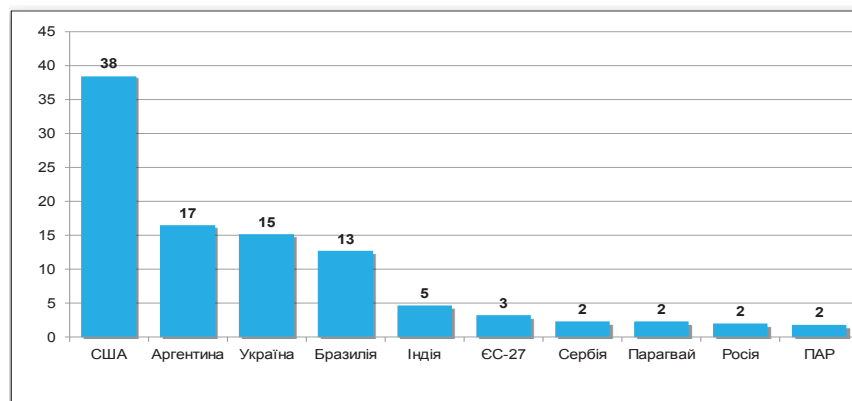


Рис. 4. Найбільші експортери кукурудзи в 2016/2017 рр., млн т

нах-виробниках кукурудзи Аргентині та Бразилії. Загалом вони майже однакові з характеристиками якості ф'ючерсного ринку США, при тій відмінності, що на ринку Південної Америки торгується не генномодифікована кукурудза.

Місцем поставки ф'ючерсного ринку є порт Буенос-Айреса та Росаріо для Аргентини та порт Сан Паоло для Бразилії, в той же час ці місця є портами відправки кукурудзи до Європи. На біржі Росаріо (Аргентина) лот дорівнює 100 тонам, тоді як на бразильській біржі він становить 27 тонн.

Відомо, що південноамериканські торговельні майданчики характеризуються низькою ліквідністю ринку, тому все більше виробників кукурудзи в Південній Америці обирають Чиказьку товарну біржу для здійснення операцій з хеджування.

Для багатьох учасників ф'ючерсної торгівлі ф'ючерсні ціни це точно виражена інформація. Вони є індикатором спотової ціни на базисний актив у майбутньому. Використовуючи цю інформацію, виробники, продавці, та споживачі розробляють свій індивідуальний план дій. Дані дії спираються на процес розвитку ринку що створює інформаційне поле. Тобто, ф'ючерсний ринок є тим місцем, де трейдери обмінюються інформацією щодо майбутнього стану природи ринку.

Формування ціни на сільськогосподарську продукцію залежить від державної політики регулювання цін на аграрному ринку. Кожна країна вирішує проблеми цінових коливань на аграрному ринку та їх регулювання різними методами.

Ф'ючерсні ринки виконують декілька функцій. Найважливішими функціями ф'ючерсних ринків є: надання підприємствам інструментів для залучення та захисту додаткового операційного капіталу, спрощення управління ризиком, допомога підприємствам у форвардному ціноутворенні, надання інформації для прийняття управлінських рішень. Ф'ючерсні ринки є продовженням фізичних ринків. Вони створилися в процесі еволюції ринкових процесів і їхньою ціллю є покращення функціонування фізичних ринків. Саме тому, для того щоб зрозуміти ф'ючерсний ринок треба дуже добре знати ринок базового активу, тобто фізичний ринок. Вигоди, які надає ф'ючерсний ринок походять від покращення можливостей і гнучкості прийняття управлінських рішень підприємством. Ф'ючерсна торгівля це високо стандартизований шлях до входу на ринок форвардних контрактів з фіксованою ціною, тобто це означає, що такі контракти вигідно та безпечно виконувати.

Висновки і пропозиції. Фізичний та ф'ючерсний ринки товарів довгострокового зберігання разом створюють ринок утримання. Тобто, це означає, що на цих двох ринках існують витрати на утримання фізичного товару, але таких витрат не існує при утриманні ф'ючерсного контракту.

Виробники, споживачі і посередники (або хеджери та спекулянти) користуються ф'ючерсними ринками з різних мотивацій та різними методами. В основі альтернативних позицій учасників на ф'ючерсному ринку лежить різноманітні первісні інвестиційні портфелі, гетерогенність зайнятих позицій на фізичному ринку, гетерогенність тих самих учасників торгів та їх відношення до ризику. Бажання купити або продати ф'ючерсний контракт породжує об'єм торгів, а ф'ючерсні котирування через інформаційні канали поширюються світом. Формування ціни на сільськогосподарську продукцію залежить від державної політики регулювання цін на аграрному ринку. Кожна країна вирішує проблеми цінових коливань на аграрному ринку та їх регулювання різними методами.

Ефективним кроком до створення ф'ючерсної торгівлі товарними деривативами з боку держави може бути лібералі-

зація податкового та валютного регулювання при здійсненні біржової діяльності, а також прийняття жорстких обмежень на втручання держави та контролюючих органів у процес ф'ючерсної торгівлі зерновими. Особливу увагу треба приділити максимальному спрощенню, або повній відміні податків з операцій торгівлі ф'ючерсними контрактами, адже, як вже було зазначено, на ф'ючерсному ринку не створюється ніякої доданої вартості, а сума всіх контрактів дорівнює нулю. Тобто, якщо хтось отримує позитивний результат від участі на ф'ючерсному ринку, то хтось інший отримує негативний. Саме тому оподаткування таких операцій суперечить природі ринкової економіки. При повній лібералізації біржового ринку та аграрного ринку, Україна має значний потенціал у створенні повноцінної ф'ючерсної торгівлі аграрними деривативами. Такий ринок, враховуючи географічне положення України та значний потенціал виробництва сільськогосподарських культур, мав би згодом еволюціонувати у референтний ринок із значним залученням іноземних гравців.

Література:

1. Солодкий М.О. Біржова діяльність на ринку сільськогосподарської продукції. / Солодкий М.О., Рябченко О.О., Гниляк В.О., – Житомир: Полісся, 2010. – С. 119-150.
2. Рэдхэд К. и Хьюс С. Управление финансовыми рисками. – М.: ИНФРА-М, 1996.
3. Working H., "The Theory of Price Storage", American Economic Review 39 (1949): 1254-1262
4. Brennan M.J., "The Supply of Storage", American Economic Review 48 (1958): 50-72.

Резник Н.П. Влияние ценового базиса на взаимозависимость цен зерновых культур

Аннотация. В статье доказано, что цены на аграрном рынке Украины формируются под влиянием мировых цен из-за того, что сельское хозяйство страны является экспортно-ориентированным и хорошо интегрированное в систему международной торговли. Определено, что на данный момент в Украине не существует инструментов с Управления ценовыми рисками из-за несовершенства украинского законодательства, валютного регулирования, неразвитость логистической и биржевой инфраструктуры, отсутствие мощного спекулятивного капитала. Именно поэтому международные трейдеры, оперирующие в Украине и крупные агрохолдинги предпочитают иностранные площадки при хеджировании ценовых рисков.

Ключевые слова: товарная биржа, финансовые инструменты, фьючерсы, опционы, маржа, премия, клиринговая палата, товарные индексы, комбинированные стратегии.

Reznik N.P. Influence of the price basis on interdependence of prices of grain crops

Summary. In the article proves that prices in the agrarian market of Ukraine are shaped by the influence of world prices because the country's agriculture is export-oriented and well integrated into the system of international trade. It is determined that at present in Ukraine there are no tools for managing price risks due to imperfection of Ukrainian legislation, currency regulation, undeveloped logistics and stock infrastructure, lack of powerful speculative capital. That is why international traders operating in Ukraine and large agricultural holdings prefer foreign sites in hedging price risks.

Key words: commodity exchange, financial instruments, futures, options, margins, premium, clearing chamber, commodity indices, combined strategies.

*Богма О.С.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,
Запорізький національний університет*

СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ЗАГРОЗ БЮДЖЕТНІЙ БЕЗПЕЦІ КРАЇНИ

Анотація. Статтю присвячено дослідженню сутності економічної категорії «загроза бюджетній безпеці» та класифікації її складників. На підставі аналізу наявних трактувань категорії «загроза бюджетній безпеці» сформульоване авторське визначення досліджуваного поняття, встановлено його основні якісні характеристики. На основі вивчення різноманітних точок зору авторів щодо визначення та ідентифікації загроз бюджетній безпеці здійснено їх наукову систематизацію у вигляді групування складників категорії за основними класифікаційними ознаками. Зокрема, наявну класифікацію загроз бюджетній безпеці доповнено ознаками «термін дії загрози» та «спрямованість загрози». Зроблено висновок, що запропоновані положення розширюють наукове розуміння аналізованого явища та посилюють методологічну базу його виявлення і систематизації, що виступає важливою умовою забезпечення бюджетної безпеки країни.

Ключові слова: бюджетна безпека, загроза бюджетній безпеці, класифікація, бюджетна система, бюджетний процес, бюджетний інтерес.

Постановка проблеми. Забезпечення бюджетної безпеки є одним з головних завдань, що стоять перед будь-якою державою, оскільки необхідний і достатній її рівень забезпечує повноцінну реалізацію національних інтересів у бюджетній сфері та виступає базисом для реалізації національних економічних інтересів у цілому, забезпечує можливості повноцінного виконання державою її функцій за рахунок коштів бюджету, фінансування структурної реструктуризації національної економіки, розвитку пріоритетних галузей, підвищення рівня та якості життя населення, підтримання макроекономічної стабільності в країні.

При цьому в концептуальних основах бюджетної безпеки, що визначають стратегію, тактику й механізм забезпечення необхідного і достатнього її рівня, важливе місце належить розумінню сутності категорії «загроза». Зазначене зумовлює актуальність більш детального вивчення особливостей та видів загроз бюджетній безпеці та своєчасність включення у процес дослідження шляхів забезпечення бюджетної безпеки України окресленої проблематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження загроз бюджетній безпеці як економічної категорії, їх видів та особливостей прояву зробили такі вчені, як С. Онищенко [1], О. Проказюк [2], Л. Коваль [3], О. Чернюк, Н. Корень [4], О. Бородій [5] та ін.

Теоретико-методологічні засади загроз і результати узагальнення особливостей їх впливу на економічну безпеку розкрито у працях Л. Абалкіна, А. Архіпова, А. Городецького, Б. Михайлова, О. Власюка, Я. Базилука, С. Давиденко, В. Петрушевської, В. Мартиненко та ін.

Питанням забезпечення бюджетної безпеки України присвячено наукові праці В. Андрущенко, В. Базилевича, О. Барановського, З. Варналія, Т. Вахненко, О. Василика, А. Гальчинського, В. Геєця, В. Кудряшова, І. Луїної, В. Опаріна, Г. П'ятченко, В. Суторміної, І. Чугунова, С. Юрія та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових праць із проблематики забезпечення бюджетної безпеки, що вказує на достатню вивченість цього явища в економічній науці, слід відзначити недостатність приділення уваги загрозам бюджетній безпеці.

Мета статті полягає у дослідженні сутності загроз бюджетній безпеці та розширенні наукової класифікації їх складників.

Виклад основного матеріалу дослідження. З огляду на недостатню увагу, яка приділяється загрозам бюджетній безпеці в науковій літературі, вважаємо за доцільне розпочати дослідження з розгляду сутності загроз у різних аспектах.

Відповідно до лексикологічного походження, слово «загроза» в українській мові визначається як можлива небезпека та має три мовні значення [6]:

- груба, зухвала обіцянка заподіяти яке-небудь зло, неприємність; погрожування, нахваляння;
- можливість або неминучість виникнення чогось небезпечного, прикрого, тяжкого для кого-, чого-небудь;
- те, що може заподіювати яке-небудь зло, якусь неприємність.

Розглядаючи зміст категорії «загроза» у нормативно-правовому аспекті, слід зазначити, що одним із найбільш розповсюджених оцінних понять у Кримінальному кодексі України є поняття «погроза», проте паралельно із цим слід констатувати відсутність у вітчизняному кримінальному праві чіткого розуміння погрози [7, с. 283]. При цьому аналіз наукових праць, присвячених дослідженню вказаної категорії у кримінальному праві України, засвідчує відсутність системності поглядів на неї, неоднозначність трактувань, відсутність у багатьох авторів власне визначення з наведенням лише характерних ознак загрози.

Економічне розуміння категорії «загроза» полягає передусім у кількісному визначенні втрат, які понесла економічна система у цілому або її окремі складники (фінансова, податкова, бюджетна системи тощо) у разі її реалізації. Цей висновок підтверджує позиція численних науковців, які наголошують на можливостях загрози завдавати шкоди відповідному суб'єкту чи об'єкту; наносити конкретному суб'єкту не лише матеріальну, але й моральну шкоду; заподіювати велику шкоду аж до припинення діяльності; заподіювати шкоду, майнові, фізичні або моральні (духовні) збитки особистості, суспільству чи державі; завдавати шкоди здоров'ю людей, спричиняти матеріальні збитки і т. п. [8–12].

Незважаючи на значну кількість наукових праць, присвячених проблематиці бюджетної безпеки, питанням теоретичного визначення категорії «загрози бюджетній безпеці» приділено недостатньо уваги. При цьому переважно автори констатують лише їх наявність із визначенням переліку конкретних факторів чи подій, які можуть нести загрозу бюджетній безпеці країни, регіону.

Так, Н.Г. Долматова розглядає поняття бюджетних порушень, розуміючи під ними загрози бюджетній безпеці правового характеру [13, с. 53], та наводить їх приклади, не надаючи при цьому визначення власне зарозам бюджетній безпеці.

О.А. Бородій систематизує загрози бюджетній безпеці держави і досліджує джерела виникнення зароз бюджетній безпеці, при цьому власне їх визначення у роботі відсутнє [5].

О.В. Нікуліна та ін. [14, с. 37] розглядають поняття загрози бюджетно-податкової безпеці регіону як комплекс умов, факторів і процесів, які створюють дисбаланс між обсягом фінансових ресурсах та потребою в них для реалізації соціально-економічної політики влади регіону, що тягне за собою порушення фінансової самостійності та досягнення критичних значень індикаторів бюджетно-податкової безпеки.

О.В. Проказюк під джерелами зароз бюджетної безпеки розглядає сукупність умов і факторів, наслідками яких виступають деформації бюджетної системи [2, с. 42].

Н.В. Корень відзначає, що загрози бюджетній безпеці держави виражають потенційну можливість негативного впливу та мають суб'єктивний характер, адже переважно залежать від параметрів бюджетної політики та узгодження в її рамках суспільних інтересів [4, с. 131].

Л.П. Коваль указує на те, що першим етапом процесу ідентифікації зароз бюджетній безпеці має бути ідентифікація бюджетних ризиків. Науковець розглядає загрозу бюджетній безпеці як форму прояву ризику та наголошує, що перехід ризику в загрозу починається з появи негативних якісних змін у бюджетній системі [3, с. 140].

Вважаємо, що досить цікавим та повним виступає визначення загрози бюджетній безпеці, яке надане С.В. Онищенко, яка розглядає останні як «сукупність негативних передумов і чинників, які перешкоджають повноцінній реалізації бюджетних інтересів та зумовлюють повне чи часткове порушення або руйнування аспектів безпеки бюджетної системи та процесу» [1, с. 110].

Як бачимо, переважна більшість авторів розглядає загрози бюджетній безпеці як сукупність умов, факторів, чинників, тобто дотримується третього лексикологічного підходу до трактування вказаної категорії. У нашому дослідженні ми також будемо виходити з того, що загрози бюджетній безпеці країни створюють можливості виникнення небезпеки руйнування бюджетної системи, неспроможності нею виконувати покладені на неї функції, збою бюджетного процесу в результаті реалізації якої-небудь події або внаслідок певної причини.

Таким чином, з урахуванням вищезазначених положень під поняттям «загрози бюджетній безпеці» пропонуємо розуміти наявні та потенційно можливі події природно-техногенного або суб'єктивного характеру, викликані намаганням реалізувати бюджетні інтереси їх носіями, які можуть негативно вплинути на рівень бюджетної безпеки держави/адміністративно-територіального утворення.

В основі запропонованого визначення лежить твердження автора щодо основних якісних характеристик зароз бюджетній безпеці як таких, що:

– мають передумови та причини виникнення і можуть бути реалізовані або нейтралізовані внаслідок співпадіння в часі певних подій;

– є перешкодою ефективному функціонуванню бюджетної системи та протіканню бюджетного процесу, що автоматично знижує рівень бюджетної безпеки держави;

– можуть бути викликані в результаті намагання реалізувати бюджетні інтереси їх носіями або з причин незалежних від людини природно-техногенних подій.

Відзначимо також, що намагання різними авторами наукових досліджень у сфері забезпечення бюджетної безпеки визначити та ідентифікувати відповідні загрози створює умови для їх наукової систематизації у вигляді групування за основними класифікаційними ознаками.

З урахуванням множини подібних класифікацій нами за основу взято їх систематизацію, запропоновану О.В. Проказюк [2, с. 42] як найбільш повну (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація зароз бюджетній безпеці за факторами ризику

Ознака ризику	Види зароз
Можливість прогнозування	Передбачувані, непередбачувані
Характер виникнення	Об'єктивні, суб'єктивні
Форма прояву	Явні, латентні (приховані)
Об'єкти посягань	Податковий потенціал, доходи бюджету, бюджетні асигнування, державна і приватна власність, економічні ресурси та ін.
Джерела виникнення	Політичні, економічні, правові, кримінальні, техногенні, екологічні, конкурентні та ін.
Ступінь імовірності	Малоймовірні, середнього рівня ймовірності, високоймовірні
Величина втрат	Незначні, значні, катастрофічні
Структура	Інваріантні, варіативні
Відношення до національної бюджетної системи	Екзогенні (зовнішні), ендегенні (внутрішні)

Джерело: складено за [2, с. 42]

У цілому погоджувачись із запропонованою О.В. Проказюк класифікацією зароз бюджетній безпеці, вважаємо за доцільне доповнити її класифікаційною ознакою «термін дії зароз», поділивши їх на:

- постійні (наявні протягом тривалого періоду часу);
- тимчасові (не є характерними за наявних зовнішніх та внутрішніх умов функціонування бюджетної системи та існують протягом порівняно не тривалого терміну часу).

Таке групування дасть можливість систематизації зусиль держави у сфері забезпечення бюджетної безпеки передусім на створенні стабільних інститутів, здатних ефективно протидіяти зарозам, які існують/можуть існувати протягом тривалого періоду часу, та механізму швидкого реагування на різноманітні тимчасові загрози, докорінно не змінюючи систему бюджетної безпеки.

Також вважаємо за доцільне доповнити зазначену класифікацію ознакою спрямованості зароз, тобто деталізувати, який саме рівень інтересів покликаний задовольнити бюджет, на який спрямована визначена загроза:

- загроза державній бюджетній безпеці;

- загроза бюджетній безпеці адміністративно-територіальних одиниць (мезорівень): Автономної Республіки Крим, обласного рівня, районного рівня, рівня місцевого самоврядування;
- загроза бюджетній безпеці підприємств (суб'єктів господарювання);
- загроза бюджетній безпеці домогосподарств (населення).

Вважаємо, що таке групування загроз бюджетній безпеці відповідає запропонованій дефініції досліджуваного поняття, визначає суттєві відмінності змісту та спрямованості загроз і дає можливість систематизувати зусилля систем забезпечення бюджетної безпеки відповідного рівня.

Висновки. Таким чином, нами здійснено узагальнення змісту, трактування і систематизацію складників економічної категорії «загроза бюджетній безпеці».

Вважаємо, що запропоновані положення розширюють наукове розуміння зазначеного явища та посилюють методологічну базу його виявлення й систематизації, розроблення практичних механізмів державного регулювання соціально-економічних процесів у суспільстві для попередження виникнення або для зменшення негативного впливу загроз бюджетній безпеці на розвиток суспільства.

Перспективами подальших досліджень виступають дослідження основних видів загроз бюджетній безпеці України та розроблення на цій основі системи заходів щодо їх мінімізації або подолання.

Література:

1. Онищенко С.В. Класифікація загроз бюджетній безпеці держави в умовах фінансової глобалізації / С.В. Онищенко // Економіка і регіон. – 2014. – № 2(45). – С. 108–113.
2. Проказюк О.В. Бюджетна безпека держави: сутність та основні загрози / О.В. Проказюк // Фінансовий простір. – 2016. – № 3(23). – С. 39–45.
3. Коваль Л.П. Аксиоматика дослідження загроз бюджетній безпеці регіону як складової його фінансової безпеки / Л.П. Коваль // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 9–1. – Ч. 2. – С. 138–141.
4. Корень Н.В. Виклики та загрози бюджетній безпеці на етапі суспільних трансформацій / Н.В. Корень // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. – 2015. – Вип. 14. – Ч. 3. – С. 130–133.
5. Бородій О.А. Управління бюджетною безпекою України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О.А. Бородій. – Чернігів, 2015. – 21 с.
6. Словник української мови : в 11 т. / За ред. І.К. Білодіда. – К. : Наукова думка, 1970–1980 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sum.in.ua/s/zagfroza>.
7. Шаблистий В.В. Поняття погрози у кримінальному праві та законодавстві України: історія та сучасний стан / В.В. Шаблистий // Університетські наукові записки. – 2009. – № 1(29). – С. 283–286.
8. Куркін М.В. Контроль та захист економічної безпеки діяльності підприємств : [навч. посіб.] / М.В. Куркін, В.Д. Понікаров, Д.В. Назаренко. – Х. : ФОП Павленко О.Д. ; ІНЖЕК, 2010. – 388 с.
9. Зубок М.І. Економічна безпека суб'єктів підприємництва : [навч. посіб.] / М.І. Зубок, В.С. Рубцов, С.М. Яременко, В.Г. Гусаров ; за заг. ред. М.І. Зубка. – К., 2012. – 226 с.
10. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект / М. І. Камлик. – К. : Атіка, 2005. – 432 с.
11. Мак-Мак В.П. Служба безпеки підприємства як суб'єкт частної правоохоронної діяльності : дис. ... канд. юрид.

наук : спец. 12.00.11 «Судебная власть, прокурорский надзор, организация правоохранительной деятельности, адвокатура» / В.П. Мак-Мак. – М., 2003. – 210 с.

12. Мунтян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтян. – К. : КИИЦ, 1999. – 463 с.
13. Долматова Н.Г. Угрозы бюджетной безопасности как правовой категории / Н.Г. Долматова // *Juvenis scientia*. – 2016. – № 6. – С. 51–53.
14. Экономика региона: проблемы, стратегия, мониторинг : [коллектив. моногр.] / Е.В. Никулина [и др.]. – М. : Науч. Обозрение, 2014. – 143 с.

Bohma E.S. Суть и классификация угроз бюджетной безопасности страны

Аннотация. Статья посвящена исследованию сущности экономической категории «угроза бюджетной безопасности» и классификации ее составляющих. На основании анализа существующих трактовок категории «угроза бюджетной безопасности» сформулировано авторское определение исследуемого понятия, установлены его основные качественные характеристики. На основе изучения различных точек зрения авторов по определению и идентификации угроз бюджетной безопасности осуществлена их научная систематизация в виде группирования составляющих категории по основным классификационным признакам. В частности, существующую классификацию угроз бюджетной безопасности дополнено признаками «срок действия угрозы» и «направленность угрозы». Сделан вывод, что предложенные положения расширяют научное понимание рассматриваемого явления и усиливают методологическую базу его обнаружения и систематизации, что выступает важным условием обеспечения бюджетной безопасности страны.

Ключевые слова: бюджетная безопасность, угроза бюджетной безопасности, классификация, бюджетная система, бюджетный процесс, бюджетный интерес.

Bohma O.S. The essence and classification of threats to the budget security of the country

Summary. The article is devoted to the study of the essence of the economic category “threat to budgetary security” and the classification of its components. Based on the analysis of existing interpretations of the category “threat to budgetary security”, the author’s definition of the concept under study is formulated, its main qualitative characteristics are established. On the basis of studying various points of view of the authors in identifying and identifying threats to budget security, their scientific systematization is carried out in the form of grouping of the constituent categories according to the main classification characteristics. In particular, the existing classification of threats to fiscal security is supplemented with features of “period of threat” and “threat orientation”. It is concluded that the proposed provisions broaden the scientific understanding of the analysed phenomenon and strengthen the methodological basis for its identification and systematization, which is an important condition for ensuring the budgetary security of the country.

Key words: budgetary security, threat to budgetary security, classification, budget system, budget process, budget interest.

Бойко Я.М.,

к.е.н., доцент,

*доцент кафедри економіки підприємства,
Ужгородський національний університет*

Гапак Н.М.,

к.е.н., доцент,

*доцент кафедри економіки підприємства,
Ужгородський національний університет*

ВВП УКРАЇНИ: РІВЕНЬ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ДИНАМІКИ

Анотація. Стаття присвячена аналізу динаміки валового внутрішнього продукту та індексів цін в Україні впродовж 2010–2016 рр., визначенню їх тенденційних змін. Дано характеристику тіньової економіки та її рівня в Україні за сім років.

Ключові слова: валовий внутрішній продукт (ВВП), індекс цін, дефлятор ВВП, динаміка, тіньова економіка, тіньовий ВВП.

Постановка проблеми. Система національних рахунків дає змогу виміряти показники макроекономічної діяльності у країні (визначити загальний обсяг національного виробництва та виробництва всередині країни, чистий внутрішній продукт, національний дохід, особистий дохід, рівень цін, рівень інфляції, безробіття тощо). При цьому, наприклад, для складання державного бюджету, також здійснюється прогнозування макроекономічних показників. Тобто вони є невід’ємною і важливою складовою економічної діяльності держави, а також безпосередньо впливають на рівень життя населення. Одним із основних показників системи національних рахунків є ВВП країни, або валовий внутрішній продукт. Він відображає стан економіки в державі, впливає на курс національної валюти та грошово-кредитну політику, вартість компаній тощо. Показник ВВП на одну особу, зокрема, також використовується для здійснення міжнародних порівнянь.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням вивчення ВВП, його динаміки і структури присвячені наукові доробки багатьох українських вчених та дослідників, наприклад, праці А. Гальчинського, І. Багратяна, В. Гейця, М. Савлука, О. Дзюблюка, І. Манцура, А. Савченка.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас питання комплексного аналізу динаміки ВВП

України впродовж останніх семи років з урахуванням і 2016 р., коли вперше з початку воєнної російської агресії економіка України почала офіційно зростати, залишається малодослідженим.

Мета статті полягає у здійсненні комплексної оцінки динаміки ВВП України впродовж останніх років (2010–2016 рр.) з урахуванням періодів зростання, помірною зростання, спаду та виходу економіки з рецесії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оскільки на рівень ВВП країни безпосередній вплив мають ціни вироблених та спожитих товарів і послуг, важливим аспектом під час оцінювання динаміки валового внутрішнього продукту є цінові індекси. Так, індекс споживчих цін розраховується для споживчого кошика (набір товарів і послуг, необхідних для задоволення першочергових потреб; згідно з Постановою КМУ від 11 жовтня 2016 р. № 780 [1] станом на 2017 р. споживчий кошик українця складається з 296 найменувань товарів і послуг). Також обчислюють індекс цін виробників промислової продукції, індекс цін реалізації сільськогосподарської продукції тощо. Перший відображає зміну цін, які встановлюють виробники для продажу товарів на внутрішньому та зовнішньому ринках. При цьому ціни виробників не враховують ПДВ та акцизний збір.

Індекси цін, розраховані для окремих категорій товарів, робіт і послуг в українській економіці, подані у табл. 1 та на рис. 1.

Найменші показники індексів були наявні у 2013 р., коли за деякими позиціями навіть є зниження відповідного рівня цін (індекс споживчих цін та індекс цін сільськогосподарської продукції). Найвищі показники за усіма представленими основними індексами цін спостерігались у 2015 р. Слід зазначити, що тенденції зміни індексів (їх збільшення чи зменшення) є спільними для усіх розглядуваних груп, що чітко видно на рис. 1.

Таблиця 1

Динаміка цін в Україні, %
(з червня 2014 р. – без врахування тимчасово окупованої території АРК, з 2015 р. – без врахування тимчасово окупованої території АРК та частини Донецької і Луганської областей)

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Індекс споживчих цін	109,1	104,6	99,8	100,5	124,9	143,3	113,9
Індекс цін виробників промислової продукції	120,9	119	103,7	101,8*	117,1	136	120,5
Індекс цін реалізації с/г продукції***	130	113,6	106,8	97,1	124,3	154,4	109,3**
Індекс цін на будівельно-монтажні роботи	115,8	119,4	112,6	105,6	109,5	127,1	109,2

* грудень у % до грудня попереднього року;

** за січень-листопад 2016 р. до відповідного періоду 2015 р.;

*** сільськогосподарські підприємства, крім малих

Джерело: сформовано на основі [2]

Дані щодо такого індексу цін, як дефлятор ВВП, а також щодо відповідних рівнів ВВП України у фактичних (поточних) (номінальний ВВП) та порівняльних (постійних) (реальний ВВП) цінах представлено у табл. 2.

Індекс споживчих цін і дефлятор ВВП дають різну характеристику зміни рівня цін, оскільки дефлятор ВВП відображає зміну цін на всі вироблені товари, а індекс споживчих цін – тільки на ті товари, що входять до споживчого кошика; дефлятор ВВП не відображає зміни цін на імпортні товари, а в індексі споживчих цін можуть знайти своє відображення зміни цін і на імпортні товари; дефлятор ВВП є поточно зваженим (по поточному року), тоді як індекс споживчих цін – базисно зваженим (по базисному року).

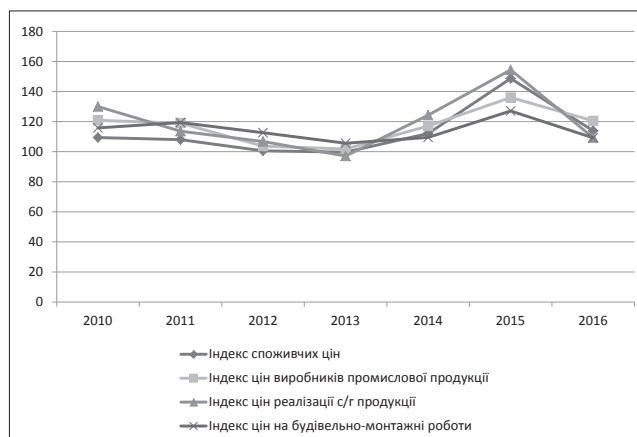


Рис. 1. Динаміка цін на окремі категорії товарів, робіт, послуг в Україні

Джерело: побудовано на основі [2]

Впродовж 2010–2013 рр. реальний ВВП мав тенденцію до щорічного зростання. Водночас індекси фізичного обсягу за ці чотири роки не знижувалися (були на рівні 100% і більше), а отже, обсяг реального ВВП кожного наступ-

ного року дорівнював обсягу номінального ВВП попереднього року або перевищував його, тому реально не був меншим за номінальний ВВП 2010 р. (рис. 2). Така динаміка вказувала на незначне, проте зростання економіки України в загальному розумінні.

У 2014 р. зростання обсягу номінального ВВП порівняно з 2013 р. сягнуло 121,717 млрд. грн., або 108,3%, водночас обсяг реального ВВП у 2014 р. впав на 35,103 млрд. грн., або до 97,5%. Такі значні перепади, коли номінальний ВВП зростає, а реальний падає, відбуваються під час інфляції у зв'язку зі зростанням цін на товари та послуги з одночасним скорочення обсягів виробництва, споживання цих товарів. У підсумку скорочується купівельна спроможність населення, а також спостерігається падіння рівня життя.

Збільшення номінального ВВП у 2015 р. склало 401,629 млрд. грн., або 125,3%, тоді як збільшення реального ВВП у цінах 2014 р. становить лише 62,636 млрд. грн., або 104,6%. Водночас зменшення реального ВВП у цінах 2010 р. склало 104,7 млрд. грн., або 90,2%.

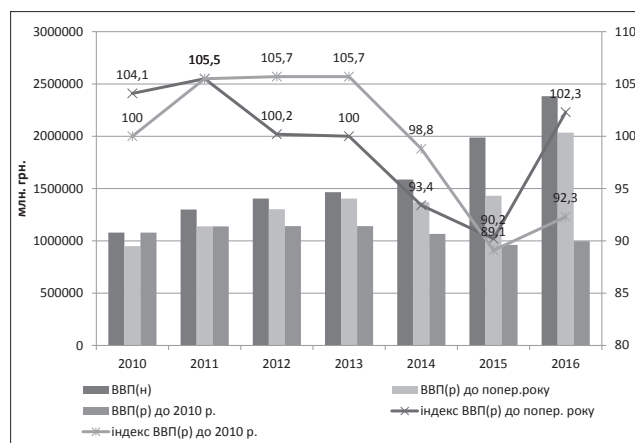


Рис. 2. Динаміка номінального і реального ВВП в Україні

Джерело: побудовано на основі [2]

Таблиця 2

Динаміка ВВП України
(без врахування тимчасово окупованої території АРК, з 2014 р. – без врахування тимчасово окупованої території АРК та частини Донецької і Луганської областей)

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
ВВП, факт. ціни, млн. грн. (номінальний ВВП)	1 079 346	1 299 991	1 404 669	1 465 198	1 586 915	1 988 544	2 383 182
ВВП, ціни попереднього року, млн. грн. (реальний ВВП)	949 619	1 138 338	1 303 094	1 404 293	1 369 190	1 431 826	2 034 430
ВВП, постійні ціни 2010 р., млн. грн. (реальний ВВП)	1 079 346	1 138 338	1 141 055	1 140 750	1 066 394	961 698	996 236
Індекс фізичного обсягу ВВП, % до поперед. року	104,1	105,5	100,2	100	93,4	90,2	102,3
Індекс фізичного обсягу ВВП, % до 2010 р.	100	105,5	105,7	105,7	98,8	89,1	92,3
Дефлятор ВВП, % до поперед. року	113,7	114,2	107,8	104,3	115,9	138,9	117,1
ВВП на душу населення, факт. ціни, грн. (номінальний ВВП/особу)	24 798	29 980	32 480	33 965	36 904	46 413	55 848
ВВП на душу населення, ціни попереднього року, грн. (реальний ВВП/особу)	21 817	26 252	30 132	32 553	31 841	33 419	47 680
Індекс фізичного обсягу ВВП на душу населення, % до попереднього року (реальний ВВП/особу)	104,5	105,9	100,5	100,2	93,7	90,6	102,7

Джерело: сформовано на основі [2]

Отже, зростання реального ВВП у цінах 2014 р. зумовлено не фактичним збільшенням фізичного обсягу виробництва товарів і послуг, а значним перевищенням індексу цін (рівня інфляції) у 2015 р. порівняно з 2014 р.

2016 р. позначився зростанням номінального ВВП у сумі 394,638 млрд. грн. (що складає 19,8%). При цьому зростання реального ВВП у цінах 2015 р. дорівнювало понад 42%, тоді як зростання реального ВВП у цінах 2010 р. теж склало 3,6% (або 34,5 млрд. грн.). Таким чином, можна говорити, що економіка України у 2016 р. офіційно вийшла із рецесії, що тривала впродовж останніх трьох років, хоча ще й не досягла рівня 2010 р. (що чітко видно на рис. 2).

Також важливим показником соціально-економічного рівня країни та рівня життя громадян є показник ВВП на душу населення (на 1 особу), що визначається діленням показника ВВП на кількість населення країни. Відносно цього показника можна відзначити аналогічні тенденції змін, що і до показників ВВП загалом. Так, номінальний ВВП на душу населення постійно зростає, тоді як реальний ВВП на одну особу в цінах попереднього року у 2014 р. зменшився. У 2015 р. відбулося зростання останнього, проте виключно за рахунок зменшення рівня інфляційних процесів у 2015 р. порівняно з 2014 р., тоді як індекс фізичного обсягу ВВП на душу населення у 2015 р. склав 90,6%, тобто реально зменшився на 9,4%. Офіційний вихід економіки з рецесії у 2016 р. підтверджується також зростанням реального ВВП на одну особу, що складає 2,7%.

Як номінальний, так і реальний ВВП можуть не завжди коректно відображати фактичні обсяги виробництва в країні через існування так званої тіньової економіки. Тіньова економіка має об'єктивний характер та існує у всіх країнах, відрізняючись лише обсягами, формами та засобами контролю. У високорозвинених країнах, згідно з різними оцінками, вона становить близько 17% ВВП, у країнах із перехідною економікою – більше 20% ВВП, а в країнах, що розвиваються (країни третього світу), – більше 40% ВВП [3].

Тіньова економіка включає в себе такі види.

1. *Неофіційна економіка.* Тут маються на увазі всі легально дозволені види економічної діяльності, за яких наявні невраховане офіційною статистикою виробництво товарів і послуг, приховування даної діяльності від оподаткування. Чим вищий рівень інфляції і більші податки, тим сильніші стимули до отримання доходу у формах, які не так легко виявити, наприклад, у вигляді готівки або бартеру.

2. *Незаконна (фіктивна) економіка.* Під нею розуміється економічна діяльність суб'єктів господарювання, яка приховується з метою ухилення від сплати податків або здійснюється без необхідних дозволів та ліцензій: крадіжки, спекулятивні угоди, хабарництво і шахрайства, пов'язані з отриманням і передачею грошей.

3. *Підпільна (кримінальна) економіка.* Вона включає заборонені законом види економічної діяльності, створює свою діяльність антиблага, є загрозою безпеці людини, суспільства, держави. Фахівці у сфері економіки вважають, що підпільна економіка зростає швидше, ніж легальна. І навіть із занепадом останньої підпільна економіка процвітає.

Окремі дослідження засвідчують, що ефекти детінізації економіки можуть бути неоднозначними. Очевидно, що руйнування тіньових схем ухилення від оподаткування сприятиме формуванню умов для чесної конкуренції, легально працюючі люди не вимагатимуть соціальної допомоги від держави та матимуть соціальні гарантії, скоротяться корупційні

ризики. Інші дослідження вказують на те, що тіньова економіка може як стримувати, так і стимулювати економічне зростання. Кількісні оцінки австрійського економіста Ф. Шнайдера для окремих країн доводять, що 2/3 доданої вартості, створеної в тіньовій економіці, роблять внесок у споживання, тим самим стимулюючи економічне зростання. Низка експертів вважає, що додатково до ВВП, який обраховує офіційна статистика, в тіньовій економіці створюється «тіньовий ВВП», який складає 40–60% від його офіційного обсягу [4].

Показники, які пов'язують з рівнем тіньової економіки в Україні, розраховують Державна служба статистики, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України та професор Ф. Шнайдер. Оцінка Держстату (близько 17% ВВП) відображає обсяг економіки, яка безпосередньо не спостерігається. За даними Ф. Шнайдера, тіньова економіка в Україні знаходиться в діапазоні 46–53% ВВП. У своїх методологічних поясненнях експерт зазначає, що його методологія концентрується на двох видах тіньової економіки, таких як незаконна зайнятість та виробництво товарів і послуг домашніми господарствами [4].

За різними методами оцінки Мінекономрозвитку («витрати населення – роздрібний товарообіг», фінансовий, монетарний, електричний методи та метод збитковості), які, відповідно до Методичних рекомендацій розрахунку рівня тіньової економіки, затверджених Наказом Мінекономіки від 18 лютого 2009 р. № 123, воно використовує у своїх розрахунках, тіньова економіка в Україні у 2016 р. складала від 27% до 53% ВВП. Так званий інтегрований показник рівня тіньової економіки, згідно з даними Мінекономрозвитку, у I кварталі 2016 р. склав 38% ВВП (рис. 3).

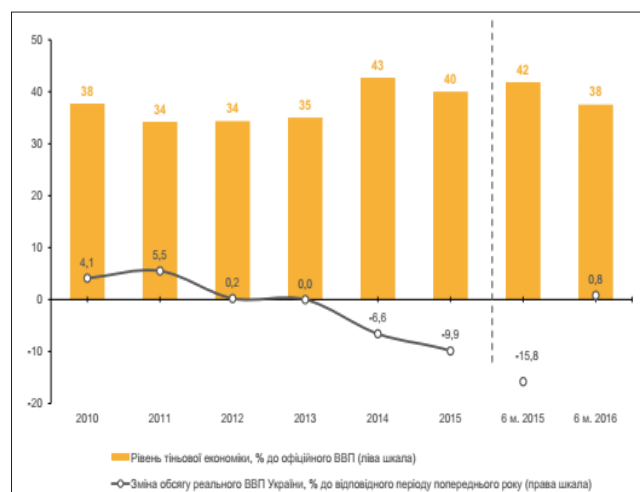


Рис. 3. Інтегральний показник рівня тіньової економіки в Україні (% від обсягу офіційного ВВП) і темпи приросту/зменшення рівня реального ВВП (у % до відповідного періоду попереднього року) [5]

Це на 4% менше, ніж показник відповідного періоду 2015 року. Незважаючи на деяке зниження рівня тінізації економіки України у 2016р., її значення все ще досить близько межує з рівнем для країн третього світу. Хоча позитивним є те, що експерти вказують на факт зменшення тіньової економіки у 2016 р. загалом до 35% [6].

Висновки. Якщо 2010–2011 рр. – це період зростання економіки України, то у 2012–2013 рр. таке зростання важко назвати навіть помірним. 2014–2015 рр. характеризуються суттєвим спадом (враховуючи насамперед несприятливу цінову

кон'юнктуру на зовнішніх ринках, війну на Сході України, анексію Криму), і тільки 2016 р. позначився виходом економіки з рецесії. Водночас тіньова економіка робить значний внесок в економічне зростання в Україні, адже з використанням нелегальних схем та операцій створюється майже половина ВВП.

Отже, ВВП занижує реальний обсяг виробництва, оскільки не враховує результатів тіньової економіки і тих товарів та послуг, що не проходять стадію купівлі-продажу. При цьому якщо для економічно розвинених країн, де тіньова економіка складає невелику частку від офіційної, це не так суттєво, то для інших країн, де тіньовий сектор сягає 50% і більше, розрахунок фактичного ВВП є більш викривленим.

Література:

1. Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення : Постанова КМУ від 11 жовтня 2016 р. № 780 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.buhoblik.org.ua/tizni/spozhivkoshik/postanova-780.html>.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Шнайдер Ф. Рост теневой экономики во всём мире / Ф. Шнайдер, Д. Энсте // Экономическая теория преступлений и наказаний. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://corruption.rsuh.ru/magazine/2/n2-18.shtml#1>.
4. Тишук Т. Міф та реальність: тіньова економіка в Україні / Т. Тишук Обозреватель [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.obozrevatel.com/finance/business-and-finance/95617-mif-ta-realnist-tinova-ekonomika-v-ukraini.htm>.

5. Тіньова економіка в Україні: причини та шляхи подолання / Міжнародний центр перспективних досліджень. – 2014 [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t_novaekonom_kaukra_ni.pdf.
6. Романова М. Как в Украине манипулируют ростом ВВП, и зачем это нужно / М. Романова / СТРАНА.ua. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://strana.ua/articles/analysis/60235-kak-v-ukraine-manipuliruyut-s-vvp-i-zachem-eto-nuzhno.html>.

Бойко Я.Н., Гапак Н.М. ВВП Украины: уровень и тенденции динамики

Аннотация. Статья посвящена анализу динамики валового внутреннего продукта и индексов цен в Украине в течение 2010–2016 гг., определению их тенденционных изменений. Дана характеристика теневой экономики и её уровня в Украине за семь лет.

Ключевые слова: валовый внутренний продукт (ВВП), индекс цен, дефлятор ВВП, динамика, теневая экономика, теневой ВВП.

Boiko Ya.M., Hapak N.M. GDP of Ukraine: level and tendency of dynamics

Summary. The article is devoted to the analysis of dynamics of gross domestic product (GDP) and price indexes in Ukraine for the period of 2010–2016 years, determination of their tendentious changes. A characteristic of the shadow economy and its level in Ukraine for seven years is given.

Key words: gross domestic product (GDP), price index, GDP deflator, dynamics, shadow economy, shadow GDP.

*Буняк Н.М.,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки*

КЛАСТЕРНА ПАРАДИГМА СУЧАСНОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Анотація. У статті розглянуто кластерну парадигму інноваційного розвитку. Досліджено теоретичні підходи до визначення сутності інноваційного кластеру. Визначено основні ознаки інноваційних кластерних структур. Проаналізовано природу та структурно-функціональну організацію інноваційних кластерів.

Ключові слова: кластер, кластерна парадигма, інноваційний кластер, інноваційний розвиток, інноваційна екосистема.

Постановка проблеми. Визначальними ознаками сучасного етапу розвитку суспільства є глобалізація, інформатизація та інтелектуалізація есіх сфер діяльності, закріплення за інноваціями ролі визначального чинника розвитку економічної системи будь-якого рівня. Адаптація до нових умов не обмежується зміною окремих параметрів у моделях економічного росту, а передбачає трансформацію всього організаційного механізму функціонування економічних систем. Особливу роль у цьому процесі відіграє використання горизонтально орієнтованого мережевого підходу до організації виробництва, який передбачає взаємодію підприємств, організацій та інституційних структур для консолідації ресурсів та одержання синергетичного ефекту. Однією з найбільш ефективних форм організації продуктивних сил, яка зарекомендувала себе у розвинутих країнах світу, є економічні кластери.

У зв'язку із цим усе більшої актуальності набувають питання, пов'язані з використанням кластерних структур для забезпечення інноваційного розвитку країни, нарощення її інноваційних конкурентних переваг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та практичних аспектів формування та розвитку кластерів присвяти свої праці такі вітчизняні та зарубіжні теоретики і практики, як: В.В. Білик, В.В. Мельников, І.Н. Наджафов, М. Портер, В.Г. Прушківський, К.В. Саяпіна, Л.А. Сьоміна, Д.В. Смолич, А.П. Тютюшев, В.С. Шовкалюк та ін.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на стрімке зростання в останні роки кількості публікацій із проблем забезпечення інноваційного розвитку країни, багато питань, пов'язаних із формуванням та функціонуванням інноваційних кластерів як базових структурних елементів національної інноваційної системи, залишаються маловивченими. Необхідність пошуку ефективних інституційних форм взаємодії між учасниками інноваційного процесу для активізації інноваційного розвитку потребує проведення подальших досліджень у цій сфері.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних підходів до формування кластерної парадигми сучасного інноваційного розвитку країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Особливість кластерного підходу до організації економічної діяльності

полягає в тому, що його практичне використання розпочалося значно раніше, ніж з'явилося саме поняття «кластер».

Теоретичні основи кластерної концепції економічного розвитку були закладені ще в ХІХ ст., зокрема було обґрунтовано залежність ефективності діяльності суб'єктів господарювання від їх географічного розташування та наближення до підприємств, з якими відбувається взаємодія (постачальників, споживачів тощо). Прийнято вважати, що вперше ідею використання кластерів в економіці запропонував А. Маршалл. Саме він звернув увагу на синергетичний ефект, який виникає у разі об'єднання та підвищення спеціалізації підприємств суміжних галузей, локалізованих на певній території.

Основоположником сучасної кластерної парадигми є М. Портер, автор теорії конкурентних переваг, який у науковій праці «Конкурентні переваги країни» (1990 р.) окреслив роль кластерів у забезпеченні конкурентоспроможності як окремих підприємств, так і економіки країни у цілому.

На думку вченого, кластери – це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємозалежних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій (наприклад, університетів, агентств зі стандартизації, торгових об'єднань) у певних галузях, що конкурують, але разом із тим здійснюють спільну роботу [5, с. 256]. У запропонованому визначенні основний акцент зроблено на географічній концентрації підприємств, одночасній конкуренції та співпраці між учасниками кластеру.

На нашу думку, у сучасних економічних реаліях кластер слід розглядати як певну сукупність організацій (різного профілю та масштабів діяльності), які, взаємодіючи між собою на добровільних засадах для реалізації конкретних функцій, сприяють взаємному розвитку та створюють цінність, яку самотійно не могла б створити жодна з них.

В умовах переходу суспільства на інноваційну модель розвитку особливого значення набуває інноваційна орієнтація кластеру, оскільки саме вона визначає його конкурентоспроможність.

Водночас, на думку українських науковців, «будь-який кластер сьогодні можна назвати інноваційним у широкому розумінні, тобто нововведення можуть виникнути від удосконалення методів, якими учасники кластеру організують власну діяльність, розвивають, виробляють та розподіляють продукцію» [6, с. 29].

І.Н. Наджафов, розглядаючи кластери, зазначає, що вони володіють більшою здатністю до нововведень, аніж інтеграційні утворення, у силу таких причин:

- фірми – учасники кластеру здатні більш адекватно і швидко реагувати на потреби споживачів;
- учасникам кластеру полегшується доступ до нових технологій, які використовуються в різних сферах господарської діяльності;

– в інноваційний процес включаються постачальники і споживачі, а також підприємства інших галузей;
 – у результаті міжфірмової кооперації зменшуються витрати на НДДКР;

– фірми в кластері знаходяться під інтенсивним конкурентним тиском, який посилюється постійним порівнянням власної господарської діяльності з роботою аналогічних компаній [4].

Отже, інноваційність є однією з визначальних характеристик сучасних кластерів. У розвинутих країнах світу в останнє десятиліття значного поширення набув кластерний підхід до активізації інноваційних процесів на рівні країни. Нині більшість науковців розглядає інноваційний кластер як найбільш ефективну форму досягнення високого рівня конкурентоспроможності.

У сучасній економічній літературі зустрічається значна кількість різноманітних підходів до визначення сутності поняття «інноваційний кластер» (табл. 1).

На нашу думку, неоднозначність трактування сутності поняття «інноваційний кластер» свідчить про багатогранну природу цього явища.

Аналіз сутності наведених визначень дав змогу виокремити ознаки інноваційних кластерів:

- інноваційна орієнтованість;
- неперервність інноваційного циклу «дослідження (фундаментальні та прикладні) – розробки – виробництво – використання»;
- спеціалізація в певній сфері діяльності;
- кооперація та конкуренція між учасниками кластеру;
- синергетичний ефект та нарощення конкурентних переваг як окремих учасників та їх груп, так і всього утворення;

– наявність певного потенціалу розвитку, який перевищує сумарну величину потенціалів його учасників;
 – єдине інформаційно-комунікаційне середовище.

Головна ідея формування та функціонування інноваційних кластерів полягає у тому, що перетворення наукового знання на інновацію вимагає кооперації зусиль різних учасників інноваційного процесу (освітніх та навчальних закладів, приватних підприємств, державних органів влади тощо). Визначальну роль у забезпеченні ефективного функціонування цих інтеграційних утворень відіграє наявність доступу до джерел наукових знань та сучасних технологій, концентрація фінансового капіталу. Успішні інноваційні кластери, як правило, створюються в наукомістких та високотехнологічних галузях, які швидко розвиваються.

Загалом інноваційний кластер формує певну систему поширення нових знань і технологій, забезпечує прискорення процесу трансформації винаходів в інновації, а інновації – у конкурентні переваги, розвиток якісних стійких зв'язків між усіма його учасниками [11].

Кластерні об'єднання найчастіше створюються географічно сконцентрованими підприємствами, які хочуть одержувати переваги від синергетичного ефекту. Територіальна локалізація учасників кластеру дає змогу мінімізувати не тільки транспортні, але й транзакційні витрати, а також використовувати єдину інфраструктуру. При цьому вважається, що входження до кластеру є одним із можливих варіантів забезпечення виживання малих підприємств в умовах швидкозмінного зовнішнього середовища, прискорення темпів глобалізації та зростання конкуренції.

Загалом до основних причин, які спонукають суб'єктів господарювання до входження в інноваційний кластер, слід віднести:

Таблиця 1

Основні підходи до трактування сутності поняття «інноваційний кластер»

Автор, джерело	Визначення
В.В. Білик [1, с. 63]	Сукупність взаємопов'язаних інноваційним процесом підприємств, наукових організацій, державних установ, науково-дослідних центрів, споживчих товариств, які здійснюють перманентний процес створення, впровадження і поширення інновацій у різних сферах на основі систематичного розвитку своєї інноваційної діяльності та інтеграційної взаємодії, здатних принести економіці регіону позитивний синергетичний ефект.
В.В. Мельников [3, с. 239]	Неформальне об'єднання зусиль різних організацій (промислових компаній, дослідницьких центрів, індивідуальних підприємств, органів державного управління, громадських організацій, університетів тощо), яке формує систему поширення інновацій та інтелектуального капіталу та зменшує собівартість впровадження на всіх організаційних рівнях.
К.В. Саяпіна [7, с. 91]	Група інноваційних стартапів, малих, середніх і великих підприємств, а також науково-дослідних центрів, діючих у певній сфері, де стимулювання до здійснення інноваційної діяльності відбувається шляхом постійної активної взаємодії, спільного використання наявних ресурсів, обміну знаннями і досвідом, а також завдяки передачі технологічних особливостей, системності та поширенню інформації серед усіх учасників кластеру з урахуванням як наявного інноваційного потенціалу, так і того, що розвивається.
Л.А. Сьоміна [8, с. 137]	Цілеспрямовано створена група організацій, які діють на основі центрів: активізації наукових знань і бізнес-ідей, підготовки висококваліфікованих спеціалістів.
Д.В. Смолич [9, с. 208]	Взаємодія та активна співпраця підприємств, організацій, установ (державного і приватного секторів), органів влади та місцевого самоврядування, освітньо-навчальних та наукових закладів, націлена на створення інновацій у регіоні, що істотно поліпшують як структуру та якість виробництва, так і соціальну сферу загалом за допомогою креативного мислення та економіки знань.
А.П. Тютюшев, М.А. Гасанов, Д.Ю. Васечко [10, с. 124]	Найбільш ефективна форма досягнення високого рівня конкурентоспроможності; неформальне об'єднання зусиль різних організацій (промислових компаній, дослідницьких центрів, індивідуальних підприємств, органів державного управління, громадських організацій, ВНЗ і т. д.).
В.С. Шовкалюк [11]	Цілісна система підприємств та організацій із виробництва готового інноваційного продукту, що включає в себе весь інноваційний ланцюжок – від розвитку фундаментальної наукової ідеї до виробництва та дистрибуції готової продукції.

Джерело: систематизовано автором

- зменшення витрат на впровадження інновацій за рахунок кооперації та інтеграції;
- збільшення ефективності виходу на нові ринки та зменшення ризику;
- створення єдиного інформаційного простору для організацій, що знаходяться в одному інноваційному кластері;
- підвищення інвестиційної привабливості як із внутрішніми, так і з зовнішніми інвесторами;
- збільшення потенційного ринку консалтингових та інжинірингових компаній за рахунок виконання комплексних проектів та програм, нових технологій [3, с. 240].

Формування кластерів може відбуватися двома способами: стихійно (під впливом ринкових сил) і цілеспрямовано (на основі кластерних ініціатив), однак без будь-якого зовнішнього примусу з боку державних інституцій. У більшості країн світу створення кластерних структур відбувається природним шляхом, а не штучним; ініціатива надходить від підприємств, держава лише створює сприятливі умови для цього.

Під час формування кластеру спочатку створюється його ядро, навколо якого починають з'являтися різні комерційні структури, підтримуючі та обслуговуючі (сервісні) підприємства, що формують його інфраструктуру, яка є основою для успішного здійснення інноваційної діяльності та каталізатором нарощення конкурентних переваг як кластеру, так і його учасників.

Як показує довід розвинутих країн світу, ядром кластеру можуть бути як великі підприємства, так і класичні університети чи науково-дослідні установи. Водночас слід відзначити, що ядром інноваційного кластеру, як правило, є вищі навчальні заклади чи науково-дослідні установи, де проводяться фундаментальні дослідження (табл. 2).

На нашу думку, для формування потужного інноваційного кластеру недостатньою умовою є наявність «критичної маси» підприємств в інноваційній сфері, яка є стимулом для подальшого залучення нових компаній, інвестицій, постачальників тощо. Важливу роль у цьому процесі відіграє також наявність компетенцій, технічних можливостей у його учасників, а також системи взаємовідносин між ними, які й забезпечують здійснення перманентного інноваційного розвитку.

Як показує успішний досвід створення та функціонування інноваційних кластерів, важливими їх системними властивостями, які забезпечують трансформацію наукового знання в інновацію, а також нарощення конкурентних переваг, є мережева форма взаємодії між учасниками та використання єдиного інформаційно-комунікаційного середовища.

Саме взаємодія всередині кластеру впливає на ефективність його функціонування, здатність учасників ефективно використовувати власні та залучені ресурси. Варто зазначити, що в сучасних умовах розвитку інформаційно-комунікаційних технологій географічний фактор уже не є визначальним під час формування інноваційного кластеру, значно важливішим є те, щоб учасники кластерного об'єднання здійснювали свою діяльність у межах одного інформаційно-комунікаційного середовища, який і виконує системоутворюючу функцію.

Учасники кластерної структури взаємодіють між собою, обмінюються знаннями, узгоджують свої рішення та координують дії в режимі колаборації. Фактично мова йде про виникнення мережевої моделі колективного самоуправління без участі ієрархічного центру. Інновації створюються колективними зусиллями, у певному мережевому середовищі, сформованому з юридично незалежних учасників, між якими є формальні та неформальні зв'язки.

У зв'язку із цим цілком виправданим є розгляд інноваційного кластеру на теоретичному та практичному рівнях як єдиної бізнес-екосистеми, учасники якої будують свої взаємовідносини аналогічно до природної екосистеми, створюючи при цьому передумови для її подальшого розвитку. Учасники інноваційних екосистем комбінують свої ресурси на взаємовигідних умовах, обмінюються спільними знаннями та працюють колективно для спільного досягнення інноваційних результатів. Вони створюють цінність, яку самостійно не міг би створити жоден із них.

Незважаючи на те що кластерні ініціативи можуть охоплювати різних учасників, найбільше значення для активізації інноваційного розвитку країни має колаборація трьох інституційних секторів – науки, бізнесу, держави – на принципах моделі «потрійної спіралі».

На думку авторів цієї моделі (Г. Іцковіца та Л. Лейдерсдорфа), таке партнерство слід розглядати як гібридну соціальну конструкцію, основними властивостями якої є перетин трьох множин відносин та підвищена адаптивність до змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі. Сфера функціонального перетину трьох інституційних секторів (науки, бізнесу та держави) є дієвим механізмом досягнення консенсусу ними та універсальною інституційною матрицею інноваційного росту.

Модель «потрійної спіралі» побудована згідно з механізмом міжструктурних взаємодій, що виникають у результаті розвитку економіки і суспільства і призводять до появи гібридних організацій, які поряд зі своїми традиційними виконують і несприятиманні їм у суспільстві ролі.

Таблиця 2

Принципи формування інноваційних кластерів у світі

Країна	Ядро кластеру	Учасники	Державна підтримка	Приклад
США	Науковий центр/ університет	Великі і малі промислові компанії	Значна	Технічна долина (Олбані, Нью-Йорк), Кремнієва долина (Каліфорнія)
Країни ЄС	Національні дослідні організації, інститути, університети	Великі і малі підприємства, допоміжні організації інфраструктури	Домінуюча	Біотехнологічна долина (Франція, Німеччина); фармацевтичний кластер університету Луї Пастера (Франція)
Японія	Національний університет / дослідницький інститут	Великі і малі промислові компанії	Значна	Біотехнологічний кластер (Хоккайдо); кластер нанотехнологій (Кансай)
Китай	Національні дослідницькі інститути	Великі та малі компанії	Значна	Міжнародний науково-технологічний парк «Суджоу», високотехнологічний промисловий бізнес-інкубатор (Шень-Жень)

Джерело: побудовано на основі [7, с. 91]

Так, сучасний університет реалізує не тільки освітню, науково-дослідну, інноваційну, але й підприємницьку функції, зокрема здійснює комерціалізацію результатів своїх наукових досліджень. Підприємства, кооперуючись з університетами та науковими установами і проводячи власні дослідження, продукують нові знання. Держава, забезпечуючи сприятливі умови для розвитку взаємовідносин між наукою та бізнесом, зокрема для формування мережових гібридних інститутів, впливає на конфігурацію спіралі [2].

Складові елементи потрійної спіралі розвиваються в режимі коеволуції, що призводить до змін не тільки в їхній структурі, але й у зв'язках між ними, а отже, сприяє зниженню сукупних витрат на проведення досліджень (фундаментальних та прикладних), розробленню інновацій із подальшою їх комерціалізацією за рахунок високої ефективності виробничо-технологічної структури кластеру. Учасники кластерного об'єднання створюють новий інноваційний продукт спільними зусиллями, що дає змогу значно прискорити цей процес та одержати синергетичний ефект.

Саме наявність «потрійних спіралей» забезпечує перетворення інноваційних кластерів на полюса росту не тільки для регіонів їх локалізації, але й для країни у цілому.

Висновки. Отже, нині у світі кластерна концепція інноваційного розвитку набуває все більшого поширення. Інноваційний кластер розглядається як один із важливих інструментів активізації інноваційного розвитку, який об'єднує на добровільних засадах різних фізичних та юридичних осіб – учасників інноваційного процесу на всіх його етапах, а також ресурси і компетенції, недоступні для окремих із них. Завдяки безперервній взаємодії (конкуренції та кооперації) між його учасниками відбувається створення нового знання, яке розповсюджується єдиним інформаційно-комунікаційним середовищем, що надає системі цілісності та динамічної стійкості. При цьому слід підкреслити мережовий характер взаємодії між його учасниками з переважанням горизонтальних зв'язків.

Співпраця та об'єднання зусиль учасників інноваційного процесу, а також обслуговуючих та підтримуючих підприємств у межах єдиного утворення – інноваційного кластеру забезпечує безперервне перетворення наукового знання на інновацію на основі компліментарного поєднання ресурсів, можливостей, компетенцій, а отже, створює необхідний потенціал для інноваційного розвитку країни.

Перспективи подальших досліджень полягають в оцінці ефективності функціонування вітчизняних кластерних об'єднань.

Література:

1. Білик В.В. Переваги формування інноваційних кластерів в сучасній економіці / В.В. Білик // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – Вип. 1. – Ч. 1. – С. 61–64.
2. Буняк Н.М. Модель «потрійної спіралі» як основа інноваційного розвитку країни / Н.М. Буняк // Materials of the XI International scientific and practical conference, «Cutting-edge science». – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/17_PN_2015/Economics/14_194501.doc.htm.

3. Мельников В.В. Інноваційні кластери та їх роль в управлінні економікою / В.В. Мельников // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2014. – Т. 19. – Вип. 3/4. – С. 238–242.
4. Наджафов И.Н. Кластерный подход как методологическая основа формирования региональной инновационной системы / И.Н. Наджафов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.rusnauka.com/9_SNP_2015/Economics/13_189372.doc.htm.
5. Портер М.Э. Конкуренция / М.Э. Портер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2005. – 608 с.
6. Прушківський В.Г. Наукові підходи до формування регіонального інноваційного кластеру / В.Г. Прушківський, С.І. Бурма, В.І. Колесников // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 9. – С. 28–32.
7. Саяпина К.В. Формирование инновационных кластеров как инструмент эффективного экономического управления / К.В. Саяпина // Эффективное антикризисное управление. – 2013. – № 6(81). – С. 88–95.
8. Семина Л.А. Инновационный кластер – основа развития инвестиционно-инновационной деятельности в сельском хозяйстве / Л.А. Семина // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2013. – № 6(104). – С. 137–140.
9. Смолич Д.В. Концептуальні засади формування інноваційних кластерів в умовах транскордонного співробітництва регіонів / Д.В. Смолич // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 725: Проблеми економіки та управління. – С. 206–211.
10. Тютюшев А.П. Кластеры как инновационные экономические структуры сетевого типа / А.П. Тютюшев, М.А. Гасанов, Д.Ю. Васечко // Вестник ТГПУ. – 2011. – № 12(114). – С. 121–127.
11. Шовкалюк В.С. Кластери та інноваційний розвиток України / В.С. Шовкалюк // Створення та функціонування інноваційних кластерів. Інформаційно-аналітичні матеріали Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://old.dkni.gov.ua/?q=system/files/sites/default/files/images/Stvor_ta_funk_klasteriv.pdf.

Буняк Н.М. Кластерная парадигма современного инновационного развития

Аннотация. В статье рассмотрена кластерная парадигма инновационного развития. Исследованы теоретические подходы к определению сущности инновационного кластера. Определены основные признаки инновационных кластерных структур. Проанализирована природа и структурно-функциональная организация инновационных кластеров.

Ключевые слова: кластер, кластерная парадигма, инновационный кластер, инновационное развитие, инновационная экосистема.

Buniak N.M. Cluster paradigm of modern innovation development

Summary. Cluster paradigm of innovation development is considered in the article. Theoretical approaches to the definition of the essence of innovation cluster are investigated. The main features of innovative cluster structures are determined. Nature and structural and functional organization of innovative clusters are analysed.

Key words: cluster, cluster paradigm, innovation cluster, innovation development, innovation ecosystem.

*Корнєєва Ю.В.,**к.е.н., докторант,**ДННУ «Академія фінансового управління»*

ДОВГОСТРОКОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ В ІНВЕСТИЦІЙНІЙ СФЕРІ ДЛЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРА

Анотація. Статтю присвячено аналізу особливостей довгострокової політики держави в інвестиційній сфері для суб'єктів господарювання державного сектора. Виокремлено основні чинники, що формують інвестиційний клімат, та їх вплив на інвестиційну діяльність компаній, що знаходяться у повній або частковій державній власності. Визначено основні принципи довгострокової політики держави в інвестиційній сфері.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна політика, інвестиційний клімат, суб'єкти господарювання державного сектора.

Постановка проблеми. Довгострокова політика держави в інвестиційній сфері для суб'єктів господарювання державного сектора охоплює два важливі напрями, а саме політику у сфері державних інвестицій та політику щодо залучення приватного капіталу суб'єктами господарювання державного сектора. Головною метою державного регулювання інвестиційної діяльності для суб'єктів господарювання державного сектора є створення умов для підвищення інвестиційної активності даних суб'єктів з урахуванням принципів ринкової економіки. Державні підприємства не повинні працювати так само, як приватні компанії, адже для них існують принципово відмінні моделі бізнес-логіки: основним завданням компаній, що належать до державного сектора, є не тільки генерування фінансової віддачі від інвестицій для уряду в короткостроковій перспективі, функції, покладені на компанії з державною часткою, набагато ширші. Головним завданням для держави є розроблення відповідної стратегії інвестування, яка б створила передумови для сталого довгострокового зростання та надала значні конкурентні переваги для нації або певного регіону. Завдання держави полягає у тому, щоб правильно визначити суспільний і державний інтереси в інвестуванні, знайти їх оптимальне поєднання і визначити адекватні правові умови і гарантії їх реалізації. Водночас варто пам'ятати, що фінансування інвестицій державного сектора за рахунок збільшення податкових надходжень, інфляції чи випуску боргових інструментів призводить до зниження рівня приватного інвестування через обмеження фінансових можливостей приватних інвесторів унаслідок дій держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливу увагу дослідженню проблематики інвестиційної діяльності в різних аспектах приділяли такі вітчизняні науковці, як В. Базилевич, О. Білорус, А. Гальчинський, В. Геєць, В. Корнєєв, А. Філіпенко та ін. А. Філіпенко досліджував окремі аспекти іноземного інвестування, особливості формування інвестиційного потенціалу та інвестиційного клімату в умовах економічної глобалізації [1]. О. Рогаць зосереджував увагу на аналізі діяльності транснаціональних корпорацій, дослідженні особливостей прямого іноземного інвестування та впливі ПІІ на приймаючу

країну [2]. В. Македон приділяв велику увагу аналізу взаємодії транснаціональних корпорацій та реального сектора національної економіки України [3]. В. Осецький досліджував вплив інвестиційної діяльності на інноваційний розвиток [4]. Акцент на аналізі особливостей державного інвестування робили Б. Актіобі, Р. Хеммінг, Г. Шварц [5]. Особливості державної інвестиційної політики, державного регулювання інвестиційної діяльності аналізували А. Музиченко [6], О. Руденко [7], А. Яценко [8] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість публікацій, присвячених впливу інвестицій на економічний розвиток, окрему увагу варто приділити дослідженню ролі довгострокової політики держави в інвестиційній сфері для суб'єктів господарювання державного сектора у контексті слідування концепції сталого розвитку, що охоплюватиме стимулювання як приватних інвестицій, так і державних.

Мета статті полягає у визначенні основних принципів довгострокової політики держави в інвестиційній сфері для суб'єктів господарювання державного сектора.

Виклад основного матеріалу дослідження. Генеральний секретар ЮНКТАД Мухіса Кітуї визначає глобальний тренд у переосмисленні інвестиційної політики задля досягнення балансу між лібералізацією і регулюванням інвестиційної діяльності, що у кінцевому підсумку сприятиме зростанню інвестицій для забезпечення сталого розвитку. Розроблення інвестиційної політики, що базується на праві власності, має поєднувати у собі два елементи. По-перше, передбачається запровадження процедур виявлення кінцевого власника інвестицій, посилення вимог щодо розкриття інформації про кінцевих бенефіціарів задля виявлення ланцюжків володіння. По-друге, необхідним є встановлення таких норм регулювання, які б не порушували конкурентні механізми, позитивно впливали на надходження до бюджету податків та сприяли б промислового розвитку [9].

Довгострокова політика держави в інвестиційній сфері має створювати стимули для здійснення інвестиційної діяльності як для приватних внутрішніх, так і для зовнішніх інвесторів. Проте в умовах, коли приватні інвестори неохочекладають кошти в реальний сектор економіки України через складну ситуацію в країні, що охоплює і військовий конфлікт, і недовіру до банківської системи, слабкість інституційного середовища, відсутність розвинутого внутрішнього фінансового ринку тощо, зростає роль державних інвестицій. Успішний розвиток інвестиційної діяльності створює передумови для економічного зростання. В. Геєць наголошує на важливості запуску в Україні інвестиційно орієнтованої моделі економічного зростання [10, с. 7]. Науковець наголошує на необхідності переходу до нової моделі економічного росту, яка буде орієнто-

вана на інвестування, а не на проїдання основного капіталу та зовнішніх позик від міжнародних фінансових інституцій, як це було в період трансформаційної кризи. Вчений робить висновок, що потрібно проводити структурні реформи, які будуть спрямовані на активізацію інвестиційних процесів [10, с. 9].

Стратегія реформування системи управління державними фінансами на 2017–2021 рр. передбачає запровадження ефективної системи акумулювання та перерозподілу ресурсів згідно з головними пріоритетами розвитку держави. На передній план виходить розроблення цілісної системи стратегічного планування, наголошується на необхідності підвищення ефективності державних видатків. У Стратегії зазначено, що покращення управління державними інвестиціями в Україні стримуються у зв'язку з неузгодженістю державної політики в середньостроковій перспективі. Основними завданнями Стратегії у питаннях, пов'язаних з інвестуванням, є забезпечення стратегічного розподілу та проведення моніторингу державних інвестицій, а також обґрунтування пріоритетних напрямів і механізмів залучення інвестицій та поряд із цим ефективного використання державних ресурсів як фінансування інвестиційних проєктів [11].

Розроблення стратегії залучення капіталу на міжнародних фінансових ринках є особливо важливим з огляду на обмежену кількість фінансових ресурсів держави, які можуть бути спрямовані на оновлення капіталу для модернізації устаткування на державних підприємствах задля підвищення їх конкурентоспроможності на внутрішніх та зовнішніх ринках. У табл. 1 представлено динаміку та розподіл інвестицій у капітальні активи в Україні за 2006–2015 рр., що здійснювалися за рахунок бюджетних коштів та за кошти іноземних інвесторів.

Для стимулювання економічного зростання в країні потрібно скорочувати поточні видатки і збільшувати капітальні. Низький показник частки іноземних інвестицій у загальному обсязі капітальних інвестицій говорить про поганий інвестиційний клімат країни. Згідно з Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, задовільним для інвестиційно-інноваційної безпеки України вважається рівень залучення ПІІ, за якого відношення чистого річного приросту ПІІ до ВВП знаходиться на рівні 6% [13].

Базовим законом, що регулює інвестиційну діяльність в Україні, є Закон України «Про інвестиційну діяльність»

№ 1560-ХІІ від 18.09.1991. На законодавчому рівні закріплено категорію «державне регулювання інвестиційної діяльності», що охоплює управління державними інвестиціями, регулювання умов інвестиційної діяльності та контроль над здійсненням інвестиційної діяльності усіма її учасниками [14]. Державна інвестиційна політика є складовою частиною економічної політики держави, що охоплює систему заходів, спрямованих на створення інституційних умов, сприятливих для здійснення інвестиційної діяльності. До основних елементів, що визначають інвестиційну політику, належать нормативно-правове забезпечення здійснення інвестиційної діяльності, створення відповідних інституцій, що спрощують залучення інвестицій та реалізацію інвестиційних проєктів, амортизаційну політику, політику щодо допуску іноземних інвесторів тощо. Значний вплив на інвестиційну діяльність мають монетарна, валютна та фіскальна політики, що створюють стимули або перепони на шляху до здійснення інвестицій. Так, державна політика, спрямована на стримування інфляції, може призвести до виникнення дефіциту інвестиційних ресурсів, адже висока відсоткова ставка дає змогу інвесторам вигідніше вкладати кошти та спрямовує капітал із реального сектора економіки у фінансовий, що зменшує стимули до здійснення довгострокових інвестицій у капітальні активи.

Задля досягнення сталого економічного розвитку механізм реалізації інвестиційної політики має поєднувати адміністративні регулятивні заходи поряд із ринковими механізмами та стимулами. Державна інвестиційна політика має короткострокові та довгострокові цілі, спрямовані на досягнення соціально-економічного розвитку. Спрямована на зростання інвестиційного потенціалу країни державна інвестиційна політика поєднує у собі комплекс заходів, що формують інвестиційний клімат. Поряд із системою впровадження стимулів для внутрішніх інвесторів інвестиційна політика має створювати сприятливі умови для залучення прямих іноземних інвестицій, що сприяє диверсифікації джерел надходження фінансових ресурсів. На рис. 1 представлено схему, що відображає взаємодію різних елементів системи державного регулювання економіки, що чинять вплив на інвестиційну діяльність. Варто зазначити, що всі ці елементи мають визначний вплив на приватного інвестора під час прийняття інвестиційного рішення. Проте для

Таблиця 1

Обсяги та частки капітальних інвестицій в Україну за 2006–2015 рр. із коштів державного бюджету та з коштів іноземних інвесторів

рік	Обсяги капітальних інвестицій із коштів державного бюджету (млн. грн. у фактичних цінах)	Частка капітальних інвестицій із коштів державного бюджету до загального обсягу капітальних інвестицій, %	Обсяги капітальних інвестицій із коштів іноземних інвесторів	Частка капітальних інвестицій із коштів іноземних інвесторів до загального обсягу капітальних інвестицій, %
2006	6846	5,5	4583	3,7
2007	10458	5,6	6660	3,5
2008	11576	5	7591	3,3
2009	6687	4,4	6859	4,5
2010	10223,3	6,3	3723,9	2,3
2011	17376,7	7,5	5038,9	3,1
2012	16288,3	5,8	4904,3	1,7
2013	6174,9	2,4	4271,3	1,8
2014	2738,7	1,25	5639,8	2,57
2015	6919,5	2,53	8185,4	3

Джерело: складено за [12]

суб'єктів господарювання державного сектора такі елементи, як імідж та репутація країни, політична стабільність тощо, що формують інвестиційний клімат, не відіграють ключової ролі, адже інвестиційні рішення часто базуються на політичних рішеннях, а не на економічних розрахунках. Протягом багатьох років в Україні державна політика була спрямована на те, щоб зберегти у стратегічно важливих підприємствах значну частку, водночас розпродаючи акції компаній тоді, коли держава не хотіла нести відповідальність за становище в тому чи іншому секторі. Водночас державні підприємства все ще становлять вагомий частину української економіки. Найбільші фірми, акції яких котируються на біржах, знаходяться в частковій державній власності, державні підприємства присутні в ключових галузях

економіки, включаючи нафтогазову, електроенергетику та зв'язок. Реформа цих галузей є критично важливою з погляду економічного зростання в Україні в довгостроковій перспективі та вимагає значних фінансових затрат, отже, потребує залучення довгострокових інвестиційних ресурсів.

У питаннях залучення інвестицій суб'єктами господарювання державного сектора, так само як і для приватного сектора, інвестиційний клімат відіграє надзвичайно важливу роль і формується під впливом певних чинників, до найголовніших відносно монетарні, валютні, фіскальні та політику держави у сфері інвестування у цілому. Сприятливий інвестиційний клімат дає можливість зарубіжним і вітчизняним компаніям займатися підприємництвом та отримувати прибуток у певній країні,

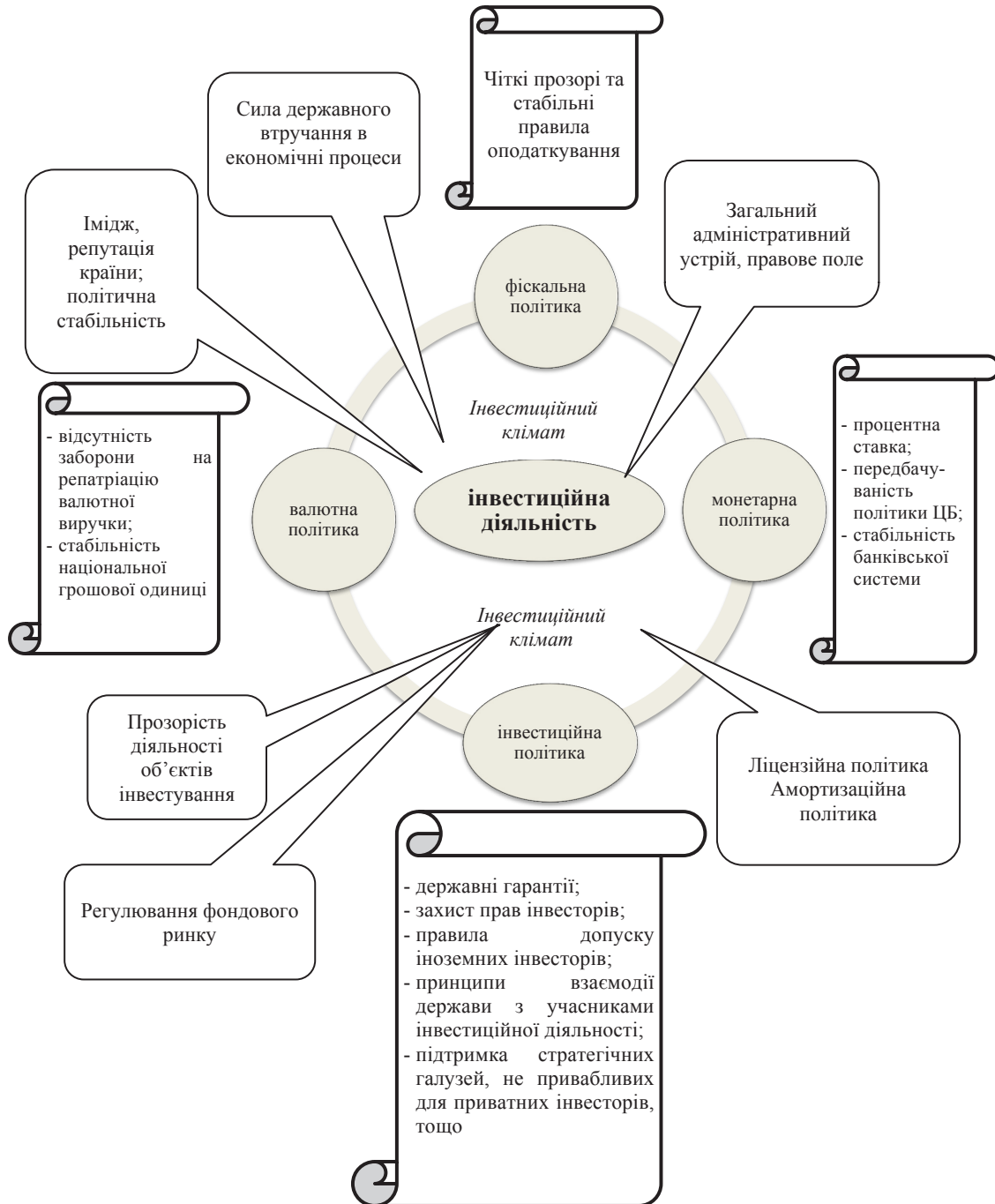


Рис. 1. Вплив на інвестиційну діяльність окремих елементів системи державного регулювання економіки

Джерело: складено автором

що має дуже велике значення для залучення ПІІ. До факторів, що заважають Україні залучати іноземні інвестиції, відносимо недосконале законодавство з питань захисту права власності, систему адміністрування податків, відсутність дієвих механізмів державно-приватного партнерства в інвестуванні, неналежним чином розвинута система підготовки інвестиційних програм і проектів для надання державних інвестицій. Для підвищення цінності та привабливості портфеля державного майна для інвесторів, включаючи міжнародних інвесторів, експерти МВФ відзначають три пріоритетні напрями для України, а саме: вдосконалення правової структури, системи управління власністю та дотримання політики забезпечення прозорості [15, с. 78].

Важливим завданням держави у формуванні інвестиційної політики є вибір пріоритетних напрямів фінансування, які гарантуватимуть надходження інвестиційних ресурсів до галузей із тривалими термінами окупності інвестицій, що не гарантуватимуть високої та швидкої віддачі на вкладений капітал. Довгострокова інвестиційна політика держави має бути спрямована на залучення капіталу на вигідних умовах під великі інфраструктурні проекти, на оновлення основних зношених фондів суб'єктів господарювання державного сектору тощо. Це довгострокові інвестиції з тривалим терміном окупності. Проте такі фінансові вливання дадуть змогу значно покращити інфраструктуру, підняти рівень конкурентоспроможності державних компаній, зрештою, зробити їх рентабельними та прибутковими. Згодом така політика дасть свої результати, а саме частину прибутку можна буде спрямовувати у фонди спеціального призначення та в подальшому інвестувати ці кошти (прикладом є фонди суверенного багатства Норвегії, США, Канади.) В. Геєць наголошує на важливості відновлення роботи позабюджетного Державного фонду приватизації для акумулювання частини надходжень від продажу об'єктів державної власності і доходів від володіння державним майном, які повинні йти на фінансову підтримку підприємств, які перебувають під державним контролем, для забезпечення їх модернізації на основі розширення інвестиційної активності, що відповідає ідеології інвестиційно орієнтованої моделі економічного зростання [10, с. 7].

Аналізуючи досвід країн, що запровадили ефективну політику залучення інвестиційних ресурсів, варто виділити Литву. З усіх країн Балтії Литва забезпечує найкраще середовище для діяльності мікропідприємств з іноземними інвестиціями: іноземці зобов'язані платити податок тільки на ту частину доходу, яка отримана у Литві; інвестори мають право після сплати податків у порядку, передбаченому законодавством країни, конвертувати в іноземну валюту і переводити за кордон без обмежень отриманий ними прибуток [16, с. 20]. Як наслідок такої політики, у 2015 р. прями накопичені іноземні інвестиції в Литві становили 13,26 млрд. євро, що на 0,40 млрд. більше, ніж у кінці 2014 р., коли вони становили 12,86 млрд. євро. З них на фінанси і страхування припало 27,7%, обробку промисловість – 21,1%, операції з нерухомістю – 14,3% [17, с. 51]. Звісно, порівнювати Литву з Україною важко, адже, згідно із затвердженою в 2014 р. Європейською Комісією картою державної допомоги Литви на 2014–2020 рр., 25% інвестиційних затрат підприємствам великого бізнесу, 20% – малого, та 10% – підприємствам середнього бізнесу будуть компенсуватися з європейських структурних фондів у рамках підтримки регіонів згідно з програмами регіонального розвитку. Безперечно, це значною мірою сприяє інвестиційній активності в регіоні.

Проте певні кроки, здійснені урядом Литви, виявилися дуже вдалим в контексті розроблення ефективної довгострокової інвестиційної політики. Для залучення припливу інвестицій до країни було створено агентство уряду Литви Invest Lithuania, яке надає безкоштовні консультації і допомогу для компаній, зацікавлених у веденні бізнесу в Литві. Invest Lithuania орієнтоване на іноземного інвестора. Також починаючи з 2009 р. у Литві працює державне некомерційне агентство Enterprise Lithuania, одним із напрямів діяльності якого є інформаційна підтримка та консультування у процесі створення та розвитку нових підприємств. Проте варто зазначити, що Enterprise Lithuania – це аналог Invest Lithuania, але орієнтоване на литовські компанії, незалежно від частки іноземного капіталу. 14 липня 2010 р. урядом Литовської Республіки була затверджена Директива забезпечення прозорості діяльності підприємств, керованих державою. Метою цього документа є збільшення прозорості діяльності підприємств, керованих державою, відповідальності перед громадськістю Литви, привабливості для інвесторів, можливих бізнес-партнерів, а також створення умов для впровадження визнаних у світі принципів управління, підготовка й оприлюднення докладної та оперативної інформації щодо діяльності підприємств, керованих державою, та її результати. Крім того, 1 грудня 2010 р. урядом Литовської Республіки була прийнята Концепція збільшення ефективності підприємств, керованих державою. На основі Концепції підвищення ефективності підприємств, керованих державою, 9 лютого 2011 р. була розроблена і затверджена Програма перебудови підприємств, керованих державою, на 2011–2012 рр. Висунутими програмою цілями були: забезпечення більш ефективної діяльності підприємств, керованих державою, і більш ефективного використання їх майна, поліпшення результатів діяльності підприємств і збільшення її прозорості. Одним зі способів забезпечення ефективності та прозорості в програмі вказано поділ комерційних і некомерційних функцій підприємств, керованих державою, оцінка їх обсягу і витрат [17, с. 64]. Перелічені заходи визначають довгострокову політику Литви в інвестиційній сфері та сприяють зростанню інвестиційної привабливості компаній, що знаходяться у повній або частковій державній власності.

Висновки. Головними аспектами довгострокової політики у сфері інвестування для суб'єктів господарювання державного сектора є визначення суспільного і державного інтересів в інвестуванні, знаходження їх оптимального поєднання і визначення адекватних правових умов і гарантій їх реалізації. Наголошено на необхідності встановлення балансу між заходами, що стимулюватимуть державне інвестування (наприклад, фінансування інвестицій державного сектора за рахунок збільшення податкових надходжень), та тими, що сприяють зростанню приватних інвестицій. У контексті дотримання концепції сталого розвитку важливо не допустити стимулювання державного інвестування за рахунок погіршення умов для приватного інвестування. Підкреслено, що певні елементи, що формують інвестиційний клімат, не завжди мають визначний вплив на процес прийняття інвестиційних рішень для компаній, що знаходяться у повній або частковій державній власності, через політичний та соціальний складники. Надзвичайно важливим завданням у розробленні основних положень довгострокової політики держави в інвестиційній сфері є забезпечення прозорості діяльності суб'єктів господарювання державного сектора задля зростання інвестиційної привабливості з боку приватних інвесторів.

Література:

1. Филиппенко А.С. Экономическая глобализация: истоки и результаты / А.С. Филиппенко. – М. : Экономика, 2010. – 511 с.
2. Рогач О.І. Характерні риси розвитку міжнародного виробництва ТНК в посткризовий період / О.І. Рогач // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2013. – Вип. 112. – Ч. II. – С. 81–85.
3. Македон В.В. Формат взаємодії транснаціональних корпорацій та реального сектора національної економіки України / В.В. Македон [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/bmnef/2012_1_1/25.pdf.
4. Осецький В.П. Інвестиції та інновації: проблеми теорії та практики : [монографія] / В.П. Осецький. – К. : ІДЕУАН, 2003. – 412 с.
5. Акитоби Б. Государственные инвестиции и государственно-частные партнерства / Б. Акитоби, Р. Хемминг, Г. Шварц // Вопросы экономики. – 2007. – № 40. – 30 с.
6. Музиченко А.С. Державне регулювання інвестиційної діяльності : [монографія] / А.С. Музиченко. – К. : Науковий світ, 2001. – 345 с.
7. Руденко О. Особливості державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні / О. Руденко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2014. – № 1(63). – С. 31–37.
8. Яценко А.В. Формування інвестиційної політики зі стратегічних позицій розвитку України / А.В. Яценко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 8. – С. 12–17.
9. Investor Nationality: Policy Challenges. World investment report 2016. UNCTAD. 232 p.
10. Геєц В.М. Преодоление квазирыночности – путь к инвестиционно ориентированной модели экономического роста / В.М. Геєц // Экономика Украины. – 2015. – № 6(635). – С. 4–17.
11. Постанова Кабінету міністрів України «Про схвалення Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 роки» від 8 лютого 2017 р. № 142-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249797370>.
12. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
13. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджені Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 № 1277.
14. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 № 1560-ХІІ // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1991. – № 47. – Ст. 646.
15. Україна: Звіт про надання технічної допомоги – огляд управління державними фінансами : доповідь МВФ по країні № 16/30 / Б. Олден, Д. Радев, К. Кауфман, Д. Деттер. – 2016. – 86 с.
16. Углубленный обзор по инвестиционному климату и структуре рынка в энергетическом секторе Литвы / Секретариат Энергетической Хартии. – 2013. – 156 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.energycharter.org/fileadmin/DocumentsMedia/ICMS/ICMS-Lithuania_2013_ru.pdf.
17. Обзор состояния экономики и основных направлений внешнеэкономической деятельности Литовской Республики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://91.206.121.217/TrApi/Upload/9d4a4690-47d8-4dbd-a3a6-0063358de841/Economics_Lithuania_2015.pdf.

Корнеева Ю.В. Долгосрочная политика государства в инвестиционной сфере для хозяйственных субъектов государственного сектора

Аннотация. Статья посвящена анализу особенностей долгосрочной политики государства в инвестиционной сфере для субъектов хозяйствования государственного сектора. Выделены основные факторы, формирующие инвестиционный климат, и их влияние на инвестиционную деятельность компаний, находящихся в полной или частичной государственной собственности. Определены основные принципы долгосрочной политики государства в инвестиционной сфере.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная политика, инвестиционный климат, субъекты хозяйствования государственного сектора.

Kornieieva Yu.V. Long-term state policy in investment sphere for public sector entities

Summary. The article is devoted to the analysis of peculiarities of long-term state policy in the investment sphere for public sector entities. The main factors shaping the investment climate and their impact on the investment activity of companies that are in full or partial state ownership are identified. The basic principles of long-term state policy in the investment sphere are determined.

Key words: investment, investment policy, investment climate, public sector entities.

Леховіцер В.О.,
аспірант,

Запорізький національний технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМІВ МАШИНОБУДУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Анотація. У статті проаналізовано особливості формування та розвитку пріоритетних напрямів машинобудування в контексті промислової політики України. Відображено тенденції розвитку машинобудування загалом та особливості державної промислової політики розвитку авіабудування зокрема. Запропоновано науково-практичні рекомендації щодо розвитку пріоритетних напрямів машинобудування в сучасних умовах.

Ключові слова: машинобудування, пріоритет, промислова політика, селективна підтримка, авіабудівництво.

Постановка проблеми. Машинобудування в Україні розвивається в складних умовах, які зумовлені як інституційними (змінюю зовнішньополітичного вектору, трансформацією економіки України, кризовими явищами на Донбасі та імплементацією Угоди про асоціацію між Україною та країнами ЄС), так і економічними факторами (падінням обсягів експорту, переорієнтацією зовнішніх експортних ринків). Розвиток машинобудівної промисловості в умовах євроінтеграційних процесів потребує конкретних заходів із боку держави, оскільки промислові підприємства опинилися в складній ситуації переорієнтації ринків збуту, впровадження нових технічних вимог до виробництва продукції та досягнення підвищення її конкурентоспроможності. З огляду на ці причини, актуальним питанням є дослідження розвитку пріоритетів машинобудування в контексті реалізації національної промислової політики, оскільки стабільне зростання цієї галузі забезпечує мультиплікативний ефект для розвитку суміжних галузей і зростання добробуту населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню машинобудування як пріоритетної галузі промисловості, зокрема аналізу її стану, проблем та перспектив розвитку, присвячено роботи таких українських учених, як Ю. Великий [1], Д. Захарова [2], Ю. Короткий [3], Д. Нечепуренко [4], В. Супрун [5], О. Свеженцев [6], О. Чупир [7] та ін. Зокрема, Ю. Великий та О. Чупир, досліджуючи тенденції розвитку машинобудування, акцентують увагу на причинах, які зумовили кризовий стан у галузі. Д. Захарова, Ю. Короткий, Супрун В.О. виокремлюють проблеми розвитку підприємств галузі машинобудування в Україні. Науковий інтерес викликають здобутки Д. Нечепуренко та О. Свеженцева, які досліджують концептуальні основи промислової політики на макро- та мезорівні в умовах зміни векторів розвитку економіки України.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим автори не приділяють уваги дослідженню стану та результативності підтримки пріоритетних галузей машинобудування, зокрема авіабудування, яке є стратегічно важливою галуззю та опинилося в досить складній ситуації з огляду на переорієнтацію міжнародного співробітництва з Російської Федерації на країни Європи, Азії та Африки. Доцільно розглянути теоретичні та практичні особливості розвитку пріоритет-

них напрямів машинобудування в контексті промислової політики України.

Мета статті полягає у формуванні рекомендацій щодо розвитку пріоритетних галузей машинобудування України в контексті реалізації промислової політики.

Вклад основного матеріалу дослідження. Машинобудівна галузь в Україні є провідним і досить потужним сектором промисловості, який, за даними Державної служби статистики, охоплює 4 460 підприємств, де зайнято 35,5 тис. осіб. Від рівня розвитку машинобудування залежать темпи та масштаби впровадження науково-технічних досягнень у галузях – споживачах машинобудівної продукції. У 2014 р. кількість машинобудівних підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, становила 2 124 од. – 21% від загальної кількості промислових підприємств, загальний обсяг витрат на інноваційну діяльність – 2 482 541,3 тис. грн., що становить 32% загальних витрат, тоді як у 2013 р. лише 25% [8, с. 166–172].

У докризовий період (2007 р.) галузь машинобудування демонструвала тенденції до зростання серед інших промислових галузей, при цьому машинобудування мало найбільший темп зростання – 18%. Найскладнішим для машинобудування був 2009 р., коли обсяг виробництва скоротився на 47,5%, тоді як в інших галузях – на 11,4% та 12,1% відповідно. У 2010 р. спостерігається позитивна динаміка, відбувалося зростання обсягів виробництва в основних галузях промисловості, найбільше – у машинобудуванні – на 41,3%. У період 2011–2013 рр. обсяги виробництва продукції машинобудівної галузі скорочуються, а вже в 2014 р. відбувається незначне зростання порівняно з 2013 р. – на 6,4 в. п. Аналіз індексів промислової продукції машинобудування в розрізі окремих галузей за період 2007–2014 рр. (табл. 1) свідчить, що найбільш перспективним є виробництво електричного устаткування, яке в 2014 р. зросло на 9%, тоді як в інших підгалузях відбувається скорочення темпів виробництва. У 2013 р. зниження обсягів виробництва машинобудівної галузі становило 13,6%, у 2014 р. – 20,6%, у 2015 р. – 14,1%, за період із січня по липень 2016 р. порівняно з відповідним періодом 2015 р. зниження становило 0,7%.

Статистичний аналіз діяльності машинобудівної галузі підтвердив її значущість для національної економіки, але показав складність ситуації в галузі, тому розвиток машинобудівної промисловості потребує низку конкретних заходів із боку держави, зокрема виваженої та системної промислової політики.

Метою промислової політики в галузі машинобудування повинно бути досягнення інноваційного розвитку машинобудування, що здійснює насичення виробництва новими технічними засобами та технологіями, є основним джерелом інноваційного розвитку та подальшого економічного зростання країни, підвищення ефективності та продуктивності суспільної праці та зростання добробуту населення [1].

Індекси промислової продукції машинобудування за галузями, 2006–2015 рр. (% до попереднього року)

Галузь/підгалузь	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Машинобудування	118,9	91,9	52,5	141,3	115,9	96,7	86,4	79,4	85,9
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	104,5	101,8	41,2	106,1	102,6	90,5	86	77,9	71,3
Виробництво електричного устаткування	134,5	82,9	58,4	160	128,6	87,7	91,1	100,9	89,8
Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	109,6	82	53,2	133,9	110,2	97,3	93,5	88,7	87,5
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	134,2	103	54,4	152,6	119	100,5	79,8	64,3	85

Джерело: складено за [9]

Зазначеної мети можна досягти за умови запровадження нової концепції промислової політики, яка передбачає набуття державою не тільки ролі регулятора розвитку промислової політики, а й дієвої активної підтримки тих галузей, які є стратегічно важливими для економіки України [6]. Обґрунтування пріоритетів розвитку машинобудування сприятиме відновленню його ролі як локомотива економічного зростання України та забезпеченню модернізації економіки держави загалом.

Розглянемо більше детально теоретичні аспекти формування промислової політики. В економічній літературі використовують два підходи до моделей промислової політики. Так, Ю. Кіндзерський наводить такі моделі промислової політики за рівнем селективності щодо економічних суб'єктів [10, с. 6]: 1) жорстка (вертикальна) – рівень селективності найвищий; 2) м'яка (горизонтальна) – рівень селективності найнищий.

Традиційна промислова політика є селективною, або жорсткою, вертикальною. Високий рівень селективності означає можливість держави здійснювати прямий перерозподіл ресурсів на користь окремих галузей або підприємств. Але у разі проведення селективної промислової політики є дві небезпеки: вибір помилкових пріоритетів та проведення промислової політики в інтересах окремих груп населення. У зв'язку із цим В.В. Попов справедливо зазначає, що селективні заходи потребують більшої поінформованості щодо ситуації на ринку, а тому більш ризиковані. Крім того, вони стимулюють присвоєння «бюрократичної» ренти [11, с. 171]. Визначення переможців відбувається з усіма іншими проявами так званого фіаско уряду: лобізмом, логроллінгом, парадоксом голосування тощо.

Звернемося до неселективної (м'якої, горизонтальної) промислової політики. Вона передбачає підтримку конкурентоспроможності національних компаній шляхом створення сприятливих умов для започаткування і ведення бізнесу в усіх галузях без виокремлення якихось суб'єктів державної підтримки, тож, безумовно, є менш популістською. Поставлена мета досягається за рахунок технічного регулювання, нефінансової підтримки експортерів, допомоги у проведенні наукових досліджень, страхуванні ризиків виробничої діяльності, підтримки депресивних регіонів, малого бізнесу, впровадження освітніх програм – навчання та перекваліфікації персоналу [12].

Говорячи про промислову політику на конкретно оперативному рівні, необхідно визначитися не лише з її змістом, а й з критеріями відбору пріоритетів. У будь-якому разі, вихідною передумовою будь-якої промислової політики є вибір пріоритетів або «поліосів зростання» і «коридорів» зростання для формування довготривалої політики, орієнтованої на досягнення сталого розвитку на основі забезпечення продовольчої,

енергетичної та економічної безпеки країни. Вибір пріоритетних напрямів розвитку окремих галузей, видів виробництва, територій (як елементів активної структурної політики держави) полягає у визначенні галузей (виробництв, територіальних господарських систем із сильними зворотними зв'язками), здатних викликати відповідні реакції розвитку, зумовити позитивні зрушення в економіці та забезпечити реалізацію цілей державної економічної політики. Пріоритетними галузями (виробництвами, територіальними господарськими системами) вважають галузі, розвитку яких держава надає перевагу, враховуючи їхню роль і важливість для економіки країни.

Формування пріоритетів можливо і «зверху» – від держави, і «знизу» – від бізнесу. Практика показує, що формування пріоритетів знизу за конкретними сферами ефективніше. Чим вищий ступінь конкретизації пріоритетів, тим простіше запропонувати інструменти для їх реалізації й оцінити ефекти. Частково промислова політика може бути спрямована на вирішення проблем навіть не галузі, а окремої фірми. Однак масштабна промислова політика, як правило, заснована на «зустрічному» русі, діалозі бізнесу і влади. Варто зазначити, що в країнах Європейського Союзу сформувалося розуміння доцільності «м'якої» промислової політики щодо пріоритетних високотехнологічних галузей, яка базується на співпраці уряду з представниками промисловості для підвищення продуктивності промислових підприємств через усунення бар'єрів (інфраструктурних, фінансових, торговельних, регуляторних, інформаційних, кадрових, технологічних тощо). За такої політики роль уряду є більш стимулюючою та координуючою [13, с. 13].

Заслуговує на увагу розкриття аспектів результативності політики розвитку авіабудування як пріоритетної галузі машинобудування в Україні. Для авіабудування України, як і для авіабудування в усьому світі, дуже важливою є проблема державної підтримки літакобудування. Нині державна підтримка здійснюється відповідно до положень Закону України «Про розвиток літакобудівної промисловості» [14]. У Законі тимчасово з метою створення належних умов для забезпечення виконання Україною зобов'язань, передбачених міжнародними договорами (угодами) України, до суб'єктів літакобудування застосовуються: особливості оплати ввізного мита; особливості здійснення розрахунків в іноземній валюті; особливості оплати земельного податку; особливості оплати податку на одану вартість; особливості оплати податку на прибуток підприємств.

Уряд задекларував свій інтерес у динамічному розвитку цієї галузі, що передбачає надання державної підтримки для нарощування виробничих потужностей та вдосконалення технологій. Мета – підвищення конкурентоспроможності продукції на

міжнародному та внутрішньому ринках (зокрема, заміна імпорту продукцією вітчизняного виробництва), а також ефективне використання обмежених фінансових і людських ресурсів.

Починаючи з 2011 р. державна підтримка надавалася у формі прямих субсидій із державного бюджету або податкових пільг для підприємств зазначених галузей. У Податковому кодексі України від 2010 р. передбачено майже всі податкові пільги для цих галузей, включені до попередніх редакцій. Зокрема, строком на 10 років починаючи з 1 січня 2011 р. звільняється від оподаткування прибуток підприємств літакобудівної промисловості, отриманий від основної діяльності (клас 30.30 група 30.3 розділ 30 КВЕД ДК 009:2010), а також від проведення такими підприємствами науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (клас 72.19 група 72.1 розділ 72 КВЕД ДК 009: 2010), які виконуються для потреб літакобудівної промисловості (підпункт «г» пункту 14 підрозділу 4 розділу XX) [14; 15].

Співвідношення обсягу податкових пільг, отриманих літакобудівними підприємствами, до ВВП протягом останніх чотирьох років залишалося незначним. Проте динаміка зміни обсягів відповідних пільг досить показова: сума доходів бюджету, втрачених через податкові пільги, не зростала, а для деяких категорій навіть знизилася (зокрема, у 2013 р. обсяг податкових пільг для літакобудівної промисловості скоротився більш ніж на 50% порівняно з рівнем 2012 р.). Питома вага податкових пільг для літакобудівної промисловості становить із податку на прибуток 15,67%, земельного податку – 16,62%, ПДВ – 0,06%. Найбільший обсяг пільг у літакобудуванні було отримано у формі звільнення від сплати земельного податку, а також зниження ставки податку на прибуток підприємств. Однак слід зазначити, що відповідні показники в 2013 р. знизилися порівняно з 2012 р. Зокрема, питома вага пільг щодо сплати земельного податку, наданих літакобудівній промисловості, у загальному обсязі пільг щодо сплати земельного податку становила 16,62% у 2013 р. порівняно з 30,49% у 2012 р. Подібна тенденція простежується і з пільгами щодо сплати податку на прибуток підприємств, які для літакобудівної промисловості становили 15,67% загального обсягу пільг щодо сплати податку на прибуток підприємств у 2013 р., тоді як у попередньому році відповідний показник дорівнював 24,63% [15].

Окрім того, згідно з Митним кодексом України, літакобудівним підприємствам також надавалися пільги у формі звільнення від сплати ввізного мита. Держава також надає підтримку підприємствам літакобудівної галузі у вигляді прямих субсидій із державного бюджету для компенсації збитків місцевих бюджетів, пов'язаних з утратою надходжень від сплати земельного податку такими підприємствами.

Як показує аналіз заходів державної підтримки, майже всі кошти підтримки галузі Україна застосовує у сфері оподаткування. Однак для того щоб бути успішним конкурентом на світовому ринку, названі заходи важливі, але їх не завжди достатньо. Державна підтримка повинна мати системний характер, і першим кроком у законодавчих зусиллях має стати створення ефективного комплексного, і повного нормативно-правового забезпечення галузі, комплексної програми, заходів державної підтримки, у тому числі в інноваційній та інвестиційній сферах.

У 2016 р. Президент України підписав Закон № 1475-VIII «Про внесення змін у деякі законодавчі акти України щодо створення умов для міжнародної кооперації суб'єктів літакобудування та розвитку вітчизняного літакобудування», що відкри-

ває для українських авіабудівних підприємств нові можливості у сфері співпраці із зарубіжними інвесторами та партнерами. Реалізація закону дасть змогу підвищити конкурентоспроможність та обсяги виробництва вітчизняної авіаційної техніки, буде сприяти залученню нових технологій та інвестицій у проекти українських підприємств та забезпечить створення нових робочих місць [16].

На державному рівні також є важливим забезпечення більш тісної інтеграції вітчизняних виробників авіаційних товарів до світових ланок виробництва та постачання літаків для нарощування експорту авіаційних товарів за рахунок розширення участі українських підприємств у коопераційній діяльності з іншими авіавиробниками. Забезпечення маркетингової підтримки української авіабудівної галузі шляхом надання можливості розміщення рекламної інформації у виданнях, що публікуються за державні кошти. Враховуючи світовий досвід, українським є налагодження стосунків із потужними лізинговими компаніями щодо можливостей отримання замовлень на виробництво нових українських літаків, що дасть змогу здійснити перехід від одиничного до серійного виробництва (що, своєю чергою, суттєво знижує витрати, пов'язані з виробництвом). Істотна частка літаків, що виробляються у світі, замовляється лізинговими компаніями, оскільки вони мають доступ до більш дешевих фінансових ресурсів, аніж виробники літаків, володіють маркетинговими інструментами та здатні утворювати тривалий попит на певні моделі літаків.

Висновки. Машинобудівна галузь в Україні є провідним і досить потужним сектором промисловості, але за останні роки вона демонструє зниження обсягів продукції. З огляду на внутрішні зміни в галузі та зовнішні виклики, інноваційний розвиток машинобудівної галузі потребує конкретних заходів промислової політики, яка повинна передбачати не лише регуляторну роль, а й стати дієвою. Дієвість може бути забезпечена реалізацією активної підтримки тих галузей, які є стратегічно важливими для економіки України, зокрема авіабудування. Як показав аналіз заходів державної підтримки, майже всі заходи підтримки реалізуються у сфері оподаткування. Але для того щоб бути конкурентоздатними, особливо в умовах євроінтеграції, державна підтримка повинна мати системний характер, включати інноваційну, інвестиційну, інституційну та євроінтегративну підтримку. В умовах євроінтеграції на державному рівні є важливим забезпечення більш тісної інтеграції вітчизняних виробників авіаційних товарів до європейських ланок виробництва та постачання літаків для нарощування експорту авіаційних товарів за рахунок розширення участі українських підприємств у коопераційній діяльності з іншими авіавиробниками.

Література:

1. Великий Ю.В. Сучасне машинобудування: криза і її причини / Ю.В. Великий // Вісник Донецького національного університету імені М.Т. Барановського. – 2010. – № 4(48). – С. 6–11.
2. Захарова Д.С. Конкурентоспроможність вітчизняних підприємств галузі машинобудування на світовому ринку / Д.С. Захарова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.confcontact.com/2016-ekonomika-imenedzhment/zaharova.htm>.
3. Короткий Ю.В. Машинобудівна промисловість України: здобутки та перспективи / Ю.В. Короткий // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент». – 2015. – № 11. – С. 117–120.
4. Нечепуренко Д.С. Концептуальні підходи до оптимізації систем управління підприємствами машинобудування в умовах зміни

- векторів розвитку економіки України / Д.С. Нечепуренко // Економічний форум. – 2016. – № 1. – С. 185–189.
5. Супрун В.О. Економічний стан і проблеми розвитку підприємств галузі машинобудування в Україні / В.О. Супрун // Вісник Університету банківської справи. – 2015. – № 1(22). – С. 49–53.
 6. Свеженцев О.О. Перспективи розвитку машинобудівної галузі України: формування нової концепції промислової політики / О.О. Свеженцев // Управління розвитком. – 2016. – № 2(184). – С. 12–19.
 7. Чупир О.М. Тенденції розвитку машинобудівного комплексу України: сучасний стан і перспективи / О.М. Чупир // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 43. – С. 99–103.
 8. Наукова та інноваційна діяльність в Україні / Державна служба статистики України. – Київ, 2015. – 255 с.
 9. Державна служба статистики України. Індекси промислової продукції за видами діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
 10. Кіндзерський Ю. Економічний розвиток і трансформація промислової політики у світі: уроки для України / Ю. Кіндзерський // Економіка України. – 2010. – № 5. – С.4–14.
 11. Попов В.В. Стратегии экономического развития / В.В. Попов. – М. : ВШЭ, 2011. – 336 с.
 12. Родрик Д. Государство и экономика: Промышленная политика вернулась / Д. Родрик // Ведомости. – 2010. – № 70(2588).
 13. Чи потрібна Україні промислова політика? Аналітична записка Центру економічної стратегії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ces.org.ua/wp-content/uploads/2015/07/ces_industrial_policy_20150810_ukr.pdf. 1.
 14. Закон України «Про розвиток літакобудівної промисловості» від 12.07.2001 № 2660-III.
 15. Звіт про результати дослідження державної підтримки суб'єктів господарювання в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=120932&schema=main>.
 16. Президент підписав закон про кооперацію українських авіабудівників з зарубіжними партнерами
 17. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dt.ua/ECONOMICS/prezident-pidpisav-zakon-pro-kooperaciyu-ukrayinskih-aviabudivnikiv-z-zarubizhnimi-partnerami-215219_.html.

Леховицер В.О. Особенности формирования и развития приоритетных направлений машиностроения в контексте промышленной политики Украины

Аннотация. В статье проанализированы особенности формирования и развития приоритетных направлений машиностроения в контексте промышленной политики Украины. Отражены тенденции развития машиностроения в целом и особенности государственной промышленной политики развития авиационного в частности. Предложены научно-практические рекомендации по развитию приоритетных направлений машиностроения в современных условиях.

Ключевые слова: машиностроение, приоритет, промышленная политика, селективная поддержка, авиационное.

Lekhovitser V.O. Features of formation and development of priority directions of engineering in the context of the industrial policy of Ukraine

Summary. The features of formation and development of priorities of engineering in the context of industrial policy in Ukraine are analysed. The engineering general development trends and features of the state industrial policy of aircraft engineering development are described. The scientific and practical recommendations on the development of priorities of engineering in modern conditions are proposed.

Key words: engineering, priority, industrial policy, selective support, aircraft engineering.

*Логоша Р.В.,
к.е.н., доцент,*

*доцент кафедри аграрного менеджменту,
Вінницький національний аграрний університет*

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ОВОЧІВНИЦТВА

Анотація. У статті проведено дослідження інноваційного розвитку вітчизняної галузі овочівництва під час застосування інтенсивних технологій. Визначено, а також обґрунтовано практичні рекомендації щодо інноваційного розвитку вітчизняної галузі овочівництва в умовах інтенсифікації виробництва.

Ключові слова: галузь овочівництва, інновації, розвиток, інтенсифікація, ефективність.

Постановка проблеми. Соціальна стабільність у суспільстві значною мірою залежить від формування достатніх за обсягом продовольчих ресурсів, структура яких має бути максимально наближеною до раціональної потреби в продуктах харчування. Тому велике значення має забезпечення населення країни якісною і різноманітною продукцією протягом року. Тому першочерговим завданням агропромислового комплексу є створення стабільного і повноцінного ринку продовольства, де належне місце повинна посідати галузь овочівництва. Проте за роки незалежності України в галузі овочівництва відбулися негативні зміни, які унеможливили виробництво і постачання овочів у достатній кількості та у широкому асортименті. Основними причинами такого стану є низька якість овочів, відсутність умов належного зберігання, висока собівартість виробництва овочів внаслідок технологічної відсталості галузі, крім того, овочівництво залишається однією з найбільш трудомістких галузей сільського господарства, що обумовлює низький рівень його економічної ефективності. Сукупність зазначених та інших проблем галузевого розвитку визначає актуальність наукових досліджень щодо розробки засад інноваційного розвитку вітчизняної галузі овочівництва в сучасних трансформаційних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляд питань інноваційного розвитку галузі овочівництва знайшов своє відображення в наукових працях В.Я. Амбросова, Р.С. Близького, В.І. Бойка, В.М. Гризенкова, З.І. Гризенкової, В.І. Криворучка, О.І. Лебединської, П.М. Макаренка, В.О. Муковоза, В.В. Писаренка, В.П. Рудь, П.Т. Саблука та інших вчених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблема інноваційного підходу до розвитку галузі овочівництва у сучасних умовах залишається недостатньо розкритою, що й підтверджує актуальність і практичну значущість дослідження.

Мета статті полягає в теоретичному обґрунтуванні та розробці практичних рекомендацій щодо інноваційного розвитку вітчизняної галузі овочівництва в сучасних умовах ринкових трансформацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна входить до числа провідних виробників овочевої продукції у світі. Слід підкреслити, що Україна визнана ФАО (продовольчою сільськогосподарською організацією ООН) перспек-

тивним світовим донором продовольства загалом і овочів зокрема [1, с. 132].

Водночас нинішній стан розвитку овочівництва в країні не відповідає сучасним вимогам. Сільськогосподарські підприємства в нинішніх умовах постійно відчувають недостачу різних засобів виробництва, недосконалість законодавчої бази і, на жаль, політичну та економічну нестабільність в Україні. Все це відповідним чином відбивається на результативності роботи галузі овочівництва [2; 3].

Овочівництво є специфічною галуззю, яка має такі особливості: овочі вирощуються у відкритому і закритому ґрунті; для овочівництва характерним є сезонний характер виробництва; великий набір вирощуваних овочевих культур, кожній з яких притаманна особлива агротехніка; ускладнена механізація окремих виробничих процесів, що вимагає значних затрат ручної праці; потреба в працівниках певної кваліфікації та відповідній техніці, що зумовлює високі сумарні витрати.

Інноваційний розвиток в аграрній сфері України відбувається головним чином за рахунок внутрішньої мотивації суб'єктів господарювання. Основне джерело фінансування інноваційної діяльності – це власні кошти суб'єктів господарювання. Сьогодні інноваційні процеси відіграють надзвичайно важливу роль в успішному, високоєфективному розвитку підприємств, регіонів, держави. Їх розвиток впливає на економічний та фінансовий стан підприємств, регіонів, життєвий рівень населення в них.

Сьогодні в овочівництві необхідно чітко виділяти перелік завдань інноваційного характеру, від яких залежить рівень забезпечення населення овочевою продукцією і можливості збільшення експортного потенціалу країни.

Головним напрямом збільшення виробництва продукції овочівництва і підвищення його економічної ефективності на нинішньому етапі є подальша інтенсифікація виробництва. Для характеристики рівня інтенсивності виробництва овочів відкритого ґрунту використовуються показники, які містять відомості про вкладення засобів виробництва і праці з розрахунку на одиницю земельної площі. Проте, на нашу думку, визначення рівня інтенсивності виробництва овочів відкритого ґрунту за розміром поточних виробничих витрат на 1 га посіву овочевих культур є методично не зовсім правильним, оскільки галузь овочівництва містить велику кількість культур, які відрізняються технологією їх вирощування. Тому загальний розмір виробничих витрат на 1 га посіву овочевих культур буде залежати від їх структури, від якої залежатимуть також середня урожайність овочевих культур і собівартість овочевої продукції.

Інтенсифікація виробництва овочів закритого ґрунту – це процес зростання раціональних вкладень засобів виробництва і праці з розрахунку на одиницю інвентарної площі теплиць

за рахунок використання більш досконалого механізму господарювання з метою збільшення обсягу виробництва продукції, підвищення її якості та зниження собівартості.

Основними напрямками інтенсифікації галузі овочівництва є використання досягнень НТП: застосування сучасних хімічних, біологічних, агротехнічних методів і засобів боротьби зі шкідниками і хворобами, освоєння науково обгрунтованих сівозмін, внесення оптимальних доз органічних та мінеральних добрив, впровадження нових високопродуктивних сортів і прогресивних технологій їх вирощування, використання під овочі меліорованих земель. Окрім цього, інтенсифікація залежить від ступеня спеціалізації, інтеграції, наявної матеріально-технічної бази цієї галузі, розвиненості інфраструктури та форми організації виробництва.

В інтенсифікації галузі овочівництва першочерговим завданням є удосконалення агротехніки. Наявна система виробництва овочів передбачає активну обробку ґрунту, збільшення доз внесення мінеральних добрив, зростання пестицидного, технічного, антропогенного навантаження. Це приводить до високих темпів мінералізації гумусу ґрунту, різкого збільшення ерозійних процесів погіршення агрофізичних показників ґрунту, фітосанітарного стану екологічної обстановки і, як наслідок, зниження урожайності і якості продукції, перевитрат фінансових, енергетичних і трудових ресурсів.

Розвиток овочівництва необхідно орієнтувати насамперед на ресурсо- і енергоощадну техніку і технологію. З урахуванням специфіки вітчизняної галузі овочівництва держава повинна брати участь в розробленні і стимулюванні техніко-технологічних, фінансових, екологічних і правових механізмів щодо використання інноваційних моделей розвитку галузі [4].

Рівень ефективності виробництва галузі овочівництва характеризують такі важливі економічні показники, як валовий дохід, рівень рентабельності, норма прибутку. Але для овочівництва на сучасному етапі розвитку ринкової економіки в умовах трансформаційних змін доцільним є введення нового показника – окупності енергетичних витрат, який розраховується як відношення суми виручки від реалізації овочевої продукції до суми вартості використаних енерговитрат.

Показник окупності енергетичних витрат не можна протиставляти іншим, він є додатковим і необхідним у зв'язку з тим, що в умовах кризи, дефіциту енергетичних ресурсів виникає необхідність оцінювати ефективність виробництва овочів з урахуванням енергетичних витрат [3, с. 95].

На економічну ефективність виробництва овочів значною мірою впливає рівень сформованості і функціонування вітчизняного ринку овочевої продукції, який останніми роками розвивається досить динамічно.

На сучасному етапі розвитку овочівництва в ринкових умовах господарювання галузь демонструє тенденцію до зростання обсягів виробництва овочів в усіх категоріях господарств. Так, за 1990–2015 рр. в усіх категоріях господарств виробництво овочів збільшилось на 38%. Водночас в результаті перевиробництва овочів з 2012 р. спостерігається динаміка поступового зниження виробництва овочів. У 2015 р. порівняно з 2012 р. обсяги виробництва овочів знизилися на 8% (рис. 1).

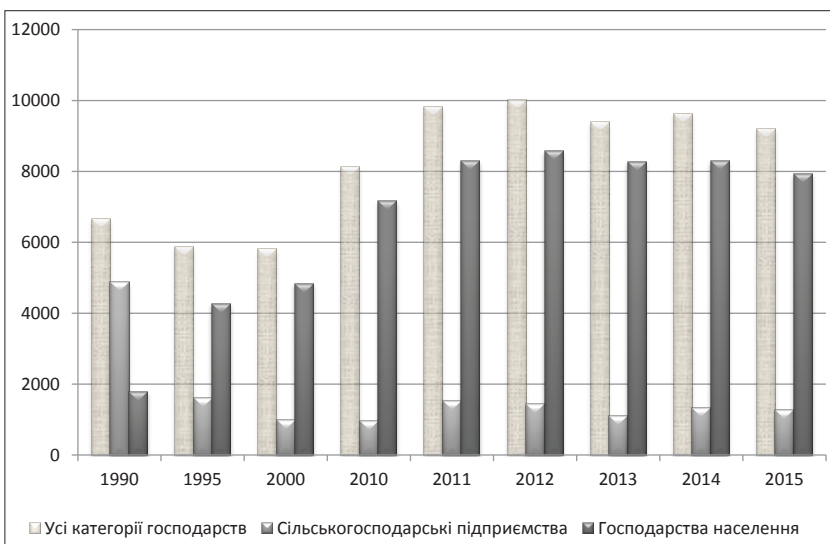


Рис. 1. Динаміка обсягів виробництва овочів в Україні, тис. т

Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України

У сільськогосподарських підприємствах динаміка виробництва овочів має тенденцію до скорочення, а спад виробництва овочів за досліджуваний період склав 74%. Щодо господарств населення, то вони з року в рік збільшували виробництво овочів. Зростання виробництва у господарствах населення пояснюється кращою пристосованістю до специфіки перехідного періоду до ринку, а також тим, що менш залежні від здорожчання енергоносіїв та інших матеріально-технічних ресурсів. Крім цього, найбільшу питому вагу у структурі виробництва овочевих культур в Україні протягом 2000–2015 рр. займали господарства населення, частка яких в середньому складала 88%. У ситуації, що склалася, господарства населення виявилися найбільш пристосованими до специфіки перехідного періоду до ринку. Без значних капітальних вкладень вони збільшують виробництво продукції, менш залежні від подорожчання енергоносіїв та інших матеріально-технічних ресурсів [5, с. 57].

Овочівництво, на відміну від багатьох інших галузей сільськогосподарства, забезпечує більш стабільне споживання овочевої продукції з розрахунку на душу населення за досліджуваний період. Аналіз виробництва і споживання овочів в Україні показав, що їх виробництво і споживання на 1 людину зростають. Структура виробництва овочів на 1 людину різко коливається за роками. Так, частка огірків щорічно змінювалась від 5,3% до 14,5%, томатів – від 15,4% до 31,6%, буряків столових – від 2,4% до 11%. Безумовно, така структура виробництва овочевої продукції не дає можливості дотримуватись рекомендованої норми їх споживання. В результаті визначення залежності споживання овочів від досліджуваних факторів виявлено, що найбільш суттєвими факторами, що впливають на його рівень, є обсяги виробництва овочів, доходи населення з розрахунку на 1 особу і ціна реалізації 1 кг овочів. На частку цих факторів припадає 56%, 34% і 4,0% загальної варіації рівня споживання відповідно. Вплив таких факторів, як середньомісячна заробітна плата і витрати населення з розрахунку на 1 особу, є несуттєвими і слабкими.

Після переходу сільськогосподарства України на ринкові відносини у торгівлі овочевою продукцією відбулися значні зміни. Скасування державного замовлення і призупинення з об'єктивних причин роботи заготівельної мережі споживчої кооперації зумовили різке скорочення обсягів виробництва й

продажу продукції овочівництва великими спеціалізованими підприємствами. Ціни, що склалися на овочеву продукцію, не сприяли розширеному відтворенню виробництва та не відшкодували виробничих витрат. Коливання цін реалізації овочової продукції з року в рік призводить до зниження зацікавленості у її виробництві.

У 2005 р. господарствами населення було реалізовано майже удвічі більше овочів порівняно з сільськогосподарськими підприємствами. У подальших роках характерною є тенденція зростання обсягів реалізації овочів як господарствами населення, так і сільськогосподарськими підприємствами. Цінова ситуація на внутрішньому ринку за 2005–2015 рр. характеризується чіткою тенденцією зростання цін на овочі, про що свідчить вирівнювання їх динаміки за рівняннями прямої. Крім цього, слід зауважити те, що ціни реалізації овочів господарствами населення майже вдвічі більші від цін реалізації сільськогосподарських підприємств, що ще раз підтверджує економічну зацікавленість господарств населення у виробництві і реалізації овочів (табл. 1).

Зараз на внутрішньому ринку з року в рік спостерігається тенденція підвищення цін на овочеву продукцію (5–20%). Зумовлено це інфляційними процесами та загальним подорожчанням продуктів харчування в Україні й світі.

Середньо- та довгострокові коливання цін є визначальним під час формування довгострокових очікувань виробників як основи їх стратегічних рішень щодо згорання чи розширення виробництва. Їх значна з року в рік амплітуда та тенденція незначного довгострокового зростання деформує переваги овочівництва як привабливого для господарювання сегменту сільськогосподарського виробництва [6, с. 68].

Крім того, відбулися значні структурні зміни у виробництві та каналах реалізації продукції, спостерігалася тенденція до зменшення закупівлі овочової продукції заготовчими організаціями і збільшення реалізації овочів на ринку, комерційним структурам, а також у рахунок оплати праці.

Для ефективного функціонування ринку овочової продукції важливими є встановлення гнучких цін, визначення ефективних каналів реалізації та проведення комунікаційних заходів.

Використання гнучких цін забезпечує реалізацію овочової продукції через прямий продаж від виробника споживачу, прямі поставки в супермаркети, продаж підприємствам оптової торгівлі та за іншими каналами реалізації.

Позитивні тенденції розвитку вітчизняного ринку овочів також зумовлені зростанням ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств, діяльність яких у сфері овочівництва є прибутковою.

Подальший ефективний розвиток овочівництва нерозривно пов'язаний з інвестиціями, без яких неможлива інноваційна діяльність в овочевій галузі, про що переконливо свідчить досвід кращих сільськогосподарських підприємств. Сьогодні досягти високої ефективності овочівництва без інвестицій і активної інноваційної діяльності на цій основі практично неможливо. Одним із найбільш ефективних напрямів інноваційної діяльності в овочівництві є впровадження у виробництво високоякісних сортів і гібридів овочевих культур, серед яких велике значення мають сорти і гібриди зарубіжної селекції. За рівнем урожайності і виходом продукції в грошовому обчисленні на одиницю вартості насіння зарубіжні сорти і гібриди значно перевищують насіння вітчизняної селекції. Так, голландський посівний матеріал забезпечує вихід продукції з 1 га капусти на суму 99,4 тис. грн., томатів – на 121,3 тис. грн., перцю – на 91,1 тис. грн. Водночас під час застосування насіння вітчизняної селекції вихід продукції з 1 га мали такі показники: капусти – 34,6 тис. грн., томатів – 25,6 тис. грн., перцю – 31,2 тис. грн. Окупність насіння вітчизняної селекції порівняно з голландським також була нижчою [7, с. 144].

Важливим напрямом інноваційного розвитку галузі овочівництва є зрошення овочевих культур, які є досить вологолюбними. У структурі сільськогосподарського виробництва України провідне місце за показниками економічної ефективності і екологічної безпеки посідає краплинне зрошення. Більш економічно вигідно застосовувати не іригацію, а одночасно зі зрошенням подавати розчин добрив, здійснюючи цим точне дозування і контроль надходження усіх поживних речовин. Овочеві культури неоднаково окупують додаткові сумарні вкладення, пов'язані зі зрошенням. Найбільший вихід додаткового прибутку з розрахунку на 1 грн. щорічних сумарних додаткових витрат, пов'язаних зі зрошенням, дають столові буряки (5,19 грн.) і томати (4,64 грн.).

Особлива увага повинна звертатись на такий важливий напрям інноваційного розвитку овочівництва, як використання сучасних овочесховищ європейського зразка з автоматизованим режимом зберігання овочової продукції, а також якості збереження урожаю. Ні в якому разі не можна допускати пошкодження овочів під час збирання, транспортування та закладання на збереження. Виконання цих умов є запорукою успішного збереження врожаю.

Однією з важливих особливостей овочівництва є його висока трудомісткість. Тому в підвищенні його економічної ефективності велике значення має використання внутрішніх і зовнішніх інновацій, спрямованих на підвищення тех-

Таблиця 1

Обсяги і цини реалізації овочів основними виробниками в Україні

Показники	Роки							2015 р. у % до 2005 р.
	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Реалізація овочів с/г підпр., тис. т	397,5	646,0	900,0	961,6	885,9	955,5	1043,8	2,6 р.
Реалізація овочів господарствами населення, тис. т	718,2	830,9	929,9	1 079,3	1 142,2	998,6	995,9	138,7
Середні ціни реалізації овочів с/г підпр., грн. т	1 462,1	2 551,6	2 139,1	1 956,6	2 354,0	2 514,3	3 903,4	2,7 р.
Середні ціни реалізації овочів господарствами населення, грн. т	1 449,7	3 061,4	2 505,5	2 803,9	3 542,7	4 190,7	7 557,3	5,2 р.

Джерело: дані Державної служби статистики України

нічної забезпеченості галузі сучасною високопродуктивною технікою, оскільки процес її зношення, старіння і вибуття прогресує.

Водночас потенційна пропозиція галузі сільськогосподарського машинобудування техніки виробникам продукції істотно перевищує їх можливості придбання її за власні кошти. Все це вимагає пошуку джерел фінансування інвестицій в овочівництві. І тут провідну роль повинна відігравати держава шляхом підтримки ринку вітчизняної сільськогосподарської техніки та інвестування інноваційних процесів в аграрних підприємствах. Держава повинна створити необхідні економічні умови для ефективного взаємовигідного співробітництва овочівництва та сільськогосподарського машинобудування для нього, чітко визначивши головні напрями державної політики в цих галузях [8].

Найбільш трудомісткий процес під час виробництва овочів – це збирання, і він повинен бути найбільш механізованим. Так, наприклад комплекс по збиранню цибулі “Keulmac” (Голландія), у який входять машина для обрізання стебел, машина для підкопування та збирання у валки, машина для підбору цибулі на ріпку з валків, є досить ефективним. Витрати на збирання 1 га дорівнюють орієнтовно 570 грн. Якщо збирати цибулю без використання цього комплексу, то витрати значно збільшуються: підкопування цибулі – 298 грн./га, збирання цибулі на ріпку вручну – 2 200 грн. (20 осіб за зміну вибирають 30 т продукції на площі 0,7 га). Загальні затрати на 1 га становлять більше чотирьох тисяч гривень. Використання цього комплексу дає економію матеріально-грошових витрат (близько 3 800 грн. на 1 га), скорочує час збирання у шість разів, зменшує трудомісткість процесу (замість 20 працюють тільки чотири особи) [7, с. 144].

Використовуючи під час збирання урожаю новітню техніку і закладаючи вирощений врожай в обладнані овочесховища на збереження, щоб потім реалізувати овочеву продукцію за найвищими цінами, підприємства підвищують економічну ефективність виробництва овочів.

У системі заходів, спрямованих на підвищення економічної ефективності як сільського господарства загалом, так і окремих галузей, зокрема овочівництва, важливе місце належить поглибленню спеціалізації сільськогосподарського виробництва.

На сучасному етапі функціонування овочівництва країни неможливе без розробки інноваційно-інвестиційної моделі його розвитку. Така модель розроблена і пропонується до використання колективом вчених Інституту овочівництва і баштанництва НААН. Проведемо коротко аналіз інноваційної частини. В моделі всебічно і ґрунтовно розглядаються основні напрями розвитку овочівництва України на сучасному етапі. Модель включає в себе інноваційну й інвестиційну частини. Інноваційна частина охоплює такі чотири блоки: генетичні джерела; селекція і насінництво; науково обґрунтована система використання землі; сучасні технології виробництва овочевої продукції.

В інвестиційній частині звертається увага на необхідність створення державного резервного фонду насіння овочевих і баштанних рослин, надання державної підтримки виробникам насіння, на відродження чіткої системи проходження насіння від оригінатора до виробника товарної продукції, на спрямування елітної надбавки підприємствам, які виробляють еліту, на квотування імпорту насіння сортів і гібридів, придатних для вирощування в умовах України.

У моделі знайшли відображення питання підвищення рівня механізації виробничих процесів, будівництва нових та реконструкції старих споруд закритого ґрунту, їх кредитування.

Реалізація положень цієї моделі розвитку галузі овочівництва, безумовно, буде не лише сприяти повному забезпеченню потреб країни в овочевій продукції, але спрямовувати значну її частину на експорт, підвищення конкурентоспроможності й економічної ефективності овочівництва [9].

Висновки. У системі заходів, спрямованих на підвищення економічної ефективності галузі овочівництва, важливе місце належить поглибленню спеціалізації сільськогосподарського виробництва. Успішний розвиток овочівництва вимагає застосування нової як технічної, так і технологічної політики, необхідності освоєння випуску техніки малої і середньої потужності, опрацювання технологій щодо малих площ посіву овочів відповідно до умов різних регіонів, що забезпечить одержання високих врожаїв овочевих культур. Тому розвиток галузі овочівництва необхідно перш за все орієнтувати на ресурсо- й енергоощадну техніку і технологію. Вирішуючи питання про налагодження випуску вітчизняної техніки для овочівництва, необхідно впроваджувати у виробництво ресурсозберігаючі технології на основі нових машин і механізмів. Важливим напрямом інноваційного розвитку є також застосування методів і засобів боротьби зі шкідниками і хворобами, освоєння науково обґрунтованих сівозмін, внесення оптимальних доз органічних та мінеральних добрив, впровадження нових високопродуктивних сортів, прогресивних технологій вирощування овочів та використання сучасних прогресивних технологій з механізованим збиранням врожаю.

Тому інтенсифікацію виробництва овочів необхідно розглядати на основі підходу, що припускає єдність умов, чинників і результатів, що є сукупністю процесів вдосконалення і пошуку оптимального поєднання чинників інвестиційного і неінвестиційного характеру.

Література:

1. Роганіна В.Є. Планування розвитку овочівництва на основі інновацій / В.Є. Роганіна // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Сер.: Економічні науки. – 2013. – № 8. – С. 132–137.
2. Філімонов Ю.Л. Сучасний стан овочівництва відкритого ґрунту / Ю.Л. Філімонов // Вісник ХНАУ. Серія «Економіка АПК і природокористування». – 2002. – № 7. – С. 230–234.
3. Рудь В.П. Особливості концентрації та спеціалізації в овочівництві / В.П. Рудь // Економіка АПК. – 2001. – № 5. – С. 94–97.
4. Перспективи розвитку галузі овочівництва в Харківській області / [С.І. Корнієнко, В.П. Рудь, О.О. Кіях] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.nbu.gov.ua/portal>.
5. Логоша Р.В. Трансформації ринку овочів в Україні / Р.В. Логоша // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2016. – Вип. 3 (8). – С. 55–67.
6. Логоша Р.В. Стан та перспективи діяльності овочепереробних підприємств в Україні / Р.В. Логоша // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2017. – Вип. 3 (8). – С. 64–77.
7. Грибова Д.В. Інноваційний розвиток овочівницької галузі в умовах інтенсифікації виробництва / Д.В. Грибова // Економічний аналіз. – 2014. – Т. 18 (2). – С. 142–145.
8. Роганіна В.Є. Особливості розвитку овочівництва та інноваційних процесів у галузі / В.Є. Роганіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhnau_ekon_2013.
9. Про схвалення Концепції розвитку овочівництва та переробної галузі : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 31 жовтня 2011 р. № 1120-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

Логоша Р.В. Особенности инновационного развития отрасли овощеводства

Аннотация. В статье проведено исследование инновационного развития отечественной отрасли овощеводства при применении интенсивных технологий. Определены, а также обоснованы практические рекомендации относительно инновационного развития отечественной отрасли овощеводства в условиях интенсификации производства.

Ключевые слова: отрасль овощеводства, инновации, развитие, интенсификация, эффективность.

Lohosha R.V. Features of innovative development of the industry of vegetable-growing

Summary. In the article, a study of the innovative development of the home industry of vegetable-growing is undertaken at the application of intensive technologies. Practical recommendations in relation to the innovative development of the home industry of vegetable-growing in the conditions of intensification of production are determined and substantiated.

Key words: industry of vegetable-growing, innovation, development, intensification, efficiency.

Мельник О.Г.,
здобувач,

Чернігівський національний технологічний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ОСІБ З ОБМЕЖЕНИМИ ФІЗИЧНИМИ МОЖЛИВОСТЯМИ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті проаналізовано чинну нормативно-правову базу державного сприяння соціалізації інвалідів в Україні. Побудовано механізм державного регулювання процесів соціалізації осіб з обмеженими фізичними можливостями. Проведено групування основних напрямів державної політики щодо інвалідів. Здійснено аналіз структури джерел фінансування заходів із соціального захисту осіб з інвалідністю в Україні.

Ключові слова: державне регулювання, інвалід, державна політика щодо інвалідів, соціальний захист, соціалізація інвалідів, громадська організація інвалідів.

Постановка проблеми. Сучасне розвинене суспільство орієнтується на імплементацію принципів рівності, демократичності, людиноцентризму і справедливості. Значне розширення українського суспільства, що проявляється у відмінностях в рівнях доходів, рівнях життя населення, соціальному статусі та доступі до економічних благ різних верств населення, створює бар'єри та ускладнює впровадження вищевказаних принципів в Україні. Однією з найбільш уразливих є категорія осіб з обмеженими фізичними можливостями. За таких обставин виняткової актуальності набувають питання державного регулювання процесів соціалізації інвалідів задля забезпечення їх економічної інтеграції, згладжування диспропорцій в умовах їх соціалізації за регіонами, соціальними й економічними чинниками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичну основу дослідження становлять наукові праці вітчизняних учених: Д. Богині, О. Грішнєвої, А. Заярнюка, А. Колода, Я. Крушельницької, Е. Лібанової, Л. Лисогора, Ю. Маршавіна, І. Петрової, В. Савченко, Т. Семікіної, а також М. Авраменко, А. Іпатова, Т. Кір'ян, Л. Колешня, П. Коропець, Ю. Куликова, В. Онікієнко, О. Палій, І. Терюханова, А. Шевцова, Л. Яскал та ін. Разом із цим, проблеми державного регулювання процесів соціалізації людей з обмеженими фізичними можливостями в Україні потребують глибокого наукового опрацювання для ідентифікації напрямів удосконалення механізмів та інструментів регуляторного впливу державних уповноважених спеціалізованих органів.

Мета статті полягає у дослідженні правових і теоретико-прикладних засад державного регулювання процесів соціалізації осіб з обмеженими фізичними можливостями в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головними нормативно-правовими актами, що стосуються різноаспектних питань соціалізації осіб з обмеженими фізичними можливостями в Україні, є Конституція та Закон України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» № 875-12 від 12 березня 1991 р. Схематичну візуалізацію механізму державного регулювання процесів соціалізації осіб з обмеженими фізичними можливостями представлено на рис. 1. Державне

регулювання націлено на сприяння оперативній і легкій соціалізації осіб з обмеженими фізичними можливостями в українському суспільстві (з головним акцентом на економічній інтеграції) шляхом формування сприятливих правових, економічних, політичних, соціальних, психологічних та інших умов [3]. Реалізація поставлених цілей включає розв'язання комплексу взаємопов'язаних завдань:

- забезпечення рівності доступу – усунення перешкод у доступі осіб з обмеженими фізичними можливостями на шляху задоволення ними власних потреб і реалізації своїх прав та свобод;
- охорона здоров'я – забезпечення медичного супроводу осіб починаючи з етапу визначення ступеню інвалідності, протягом процесу лікування та реабілітації людей з обмеженими фізичними можливостями;
- соціальний захист – у вигляді надання державою допомоги особам з інвалідністю задля забезпеченості рівності їх прав з іншими громадянами країни;
- забезпечення виконання індивідуальної програми реабілітації інвалідів;
- надання пристосованого житла;
- сприяння громадській діяльності інвалідів.

Характеристика діяльності ключових суб'єктів механізму державного регулювання процесів соціалізації інвалідів в Україні систематизована даними табл. 1. Окрім центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, до суб'єктів процесу соціалізації інвалідів законом віднесено підприємства, установи, організації незалежно від форм власності, видів і галузей діяльності, включаючи міжнародні організації [3].

Ефективність реалізації заходів із соціалізації осіб з обмеженими фізичними можливостями вагомим чином підвищується за умови організації державно-приватного партнерства між ключовими стейкхолдерами. Спрощена модель взаємодії суб'єктів-стейкхолдерів соціалізації інвалідів представлена на рис. 2. Синергетичний ефект від партнерства в рамках трикутника «державний сектор – підприємницький сектор – громадський сектор» досягається за умови його організації на принципах комплексності, системності, цілісності, об'єктивності, рівності, оптимальності, інтеграції та регіоналізації [1; 5–7].

Один із ключових аспектів у механізмі державного регулювання процесів соціалізації осіб з обмеженими фізичними можливостями – застосовувані методи й інструменти впливу та їх ефективність:

- 1) правові методи – включають сукупність чинних нормативно-правових і підзаконних актів у сфері регулювання питань, пов'язаних з інвалідністю, соціальним захистом осіб з обмеженими фізичними можливостями, створенням належних умов для повноправної інтеграції інвалідів в суспільне життя та реальний сектор національної економіки;

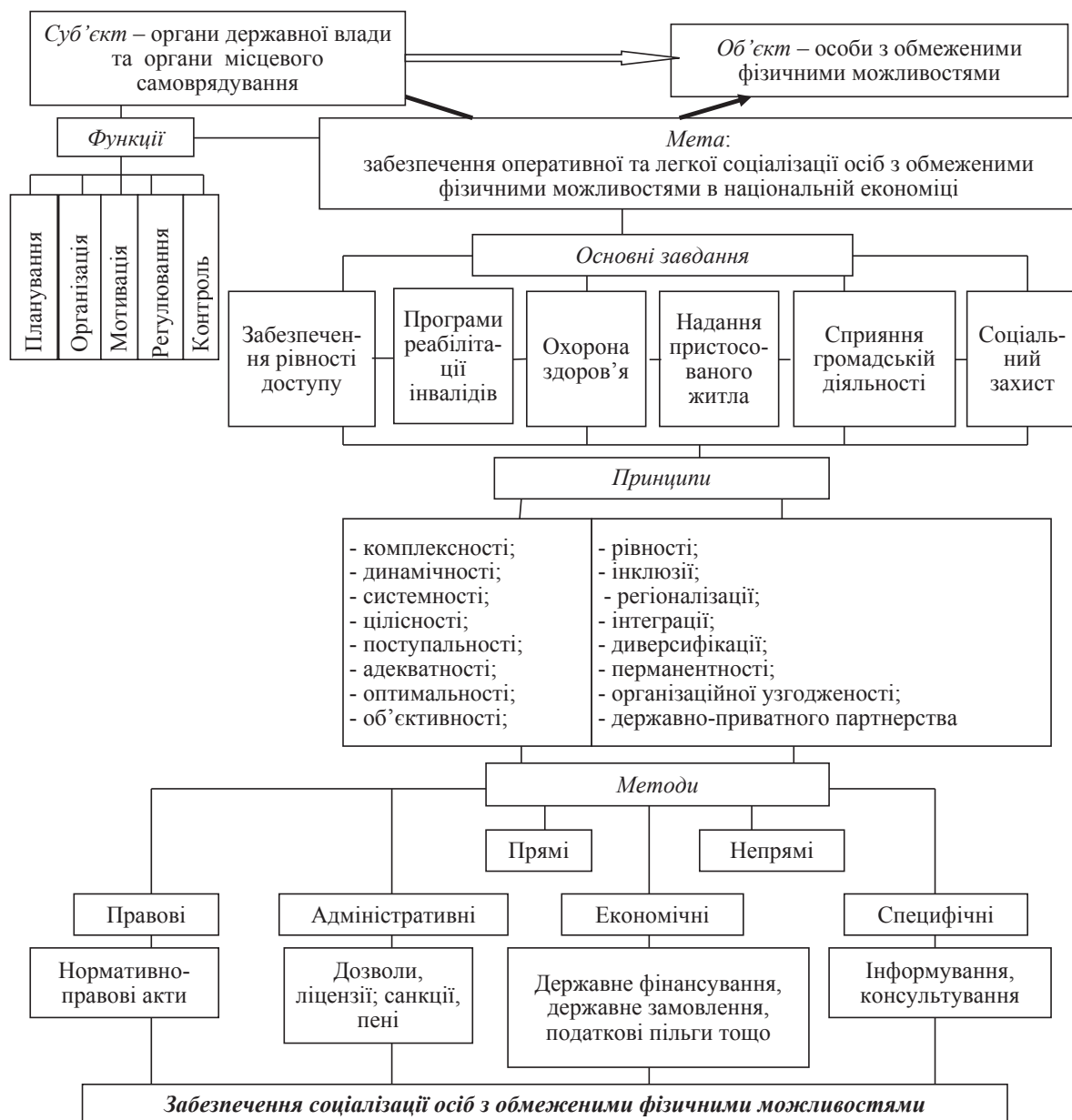


Рис. 1. Схема механізму державного регулювання процесів соціалізації осіб з обмеженими фізичними можливостями

Таблиця 1

Суб'єкти механізму державного регулювання процесів соціалізації інвалідів в Україні

Суб'єкт	Основні види діяльності
Верховна Рада України	законотворення, діяльність із визначення стратегічних пріоритетів державної політики у сфері захисту і соціалізації інвалідів
Кабінет Міністрів України	розроблення програм, орієнтованих на інтеграцію осіб з інвалідністю в суспільне й економічне життя
Міністерство соціальної політики України	планування, організація та регулювання заходів із соціалізації інвалідів
Міністерство освіти і науки України	регулювання питань профорієнтації, професійної підготовки, підвищення кваліфікації, перенавчання осіб з інвалідністю
Міністерство охорони здоров'я України	регулювання питань, пов'язаних із підходами до визначення інвалідності, медичного супроводу і реабілітації інвалідів
Державна служба зайнятості України	регулювання питань працевлаштування, умов і рівнів оплати праці
Фонд соціального захисту інвалідів	реалізація заходів із забезпечення зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями; регулювання та виконання програм щодо соціального захисту інвалідів

Джерело: складено автором

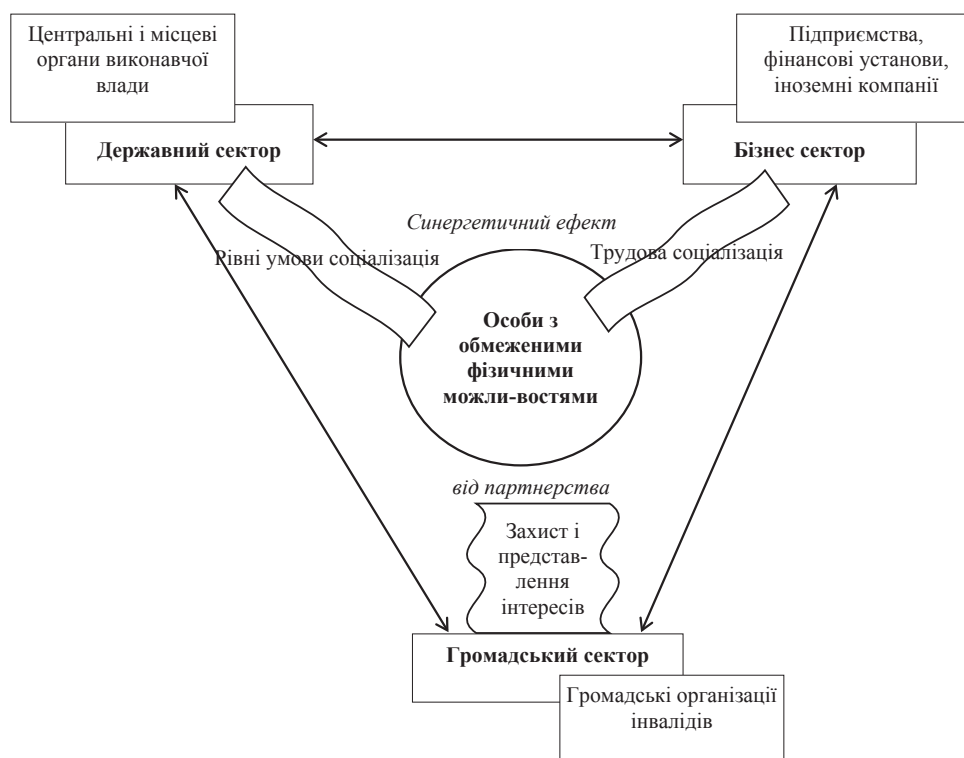


Рис. 2. Спрощена модель партнерства в процесах соціалізації осіб з обмеженими фізичними можливостями

Джерело: побудовано автором

2) адміністративні методи – включають заходи з видачі ліцензій на діяльність підприємств, громадських організацій інвалідів, а також із надання їм дозволів на користування пільгами з оподаткування; стягнення санкцій у відповідь на недотримання законодавчо встановлених норм, нормативів, квот;

3) економічні методи – включають державне фінансування програм соціального захисту інвалідів як на етапі їх розроблення, так і за безпосередньої імплементації відповідних заходів; надання фінансової допомоги (на поворотній чи безповоротній основі), позик, податкових пільг відповідно до чинного законодавства; розміщення державного замовлення на продукцію підприємств, громадських організацій інвалідів;

4) специфічні методи – включають заходи інформаційно-консалтингового характеру, що охоплюють, з одного боку, формування питання адекватного ставлення суспільства до можливостей осіб з інвалідністю, а з іншого боку – своєчасного донесення до інвалідів інформації про зміни в законодавстві та надання консалтингової підтримки особам з обмеженими фізичними можливостями на різних етапах їх соціалізації (включаючи, процеси економічної інтеграції).

Визначаючи законодавчо інваліда як особу, взаємодія якої із зовнішнім середовищем може призвести до обмеження життєдіяльності [3], держава бере на себе зобов'язання щодо їх соціалізації й економічної інтеграції. Законодавчо закріплені напрями державної діяльності щодо інвалідів, на нашу думку, можна згрупувати в чотири взаємопов'язані блоки залежно від об'єкта орієнтації зусиль (рис. 3). Стратегічний розвиток державної політики підтримки осіб з інвалідністю охоплює передусім діяльність із розроблення, прийняття довгострокових програм соціалізації інвалідів, сприяння їх реалізації, моніторингу, регулювання та координації їх впровадження з подаль-

шим контролем проміжних і заключних результатів виконання. Останнє, своєю чергою, обґрунтовує актуальність включення до даного блоку діяльності з розроблення й імплементації короткострокових програм за їх обов'язкового узгодження із загальнонаціональними стратегічними пріоритетами.

В умовах динамічних глобальних трансформацій окремим блоком на рис. 3 виокремлено державну діяльність щодо сприяння розвитку міжнародного співробітництва з питань, що стосуються осіб з обмеженими фізичними можливостями. Головним чином, акценти при цьому робляться на обміні досвідом для впровадження в українську практику найоптимальніших, гнучких і адаптивних до вітчизняних реалій світових практик ефективного державного регулювання процесів соціалізації інвалідів. Для України також виняткової актуальності набувають питання залучення додаткових ресурсів з іноземних джерел фінансування, зокрема коштів грантів міжнародних організацій і фондів, діяльність яких спрямовано на підтримку інтеграції інвалідів у всі сфери суспільного життя.

Повноцінна соціалізація осіб з обмеженими фізичними можливостями неможлива без їх повної економічної інтеграції. У цьому контексті особливого значення набуває держава, регулюючий вплив якої доцільно зорієнтувати на мотивування роботодавців із числа підприємств, громадських організацій інвалідів до створення робочих місць спеціально для осіб з обмеженими фізичними можливостями [5; 7; 8]. Для цього чинним законодавством передбачається надання пільг в оподаткуванні, дотацій, позик, фінансової допомоги юридичним особам, на яких зайняті інваліди. Окрема увага приділяється питанням створення умов і належних стимулів до працевлаштування інвалідів. Зокрема, на загальнодержавному рівні передбачено: право на працю; встановлення нормативу робочих місць для

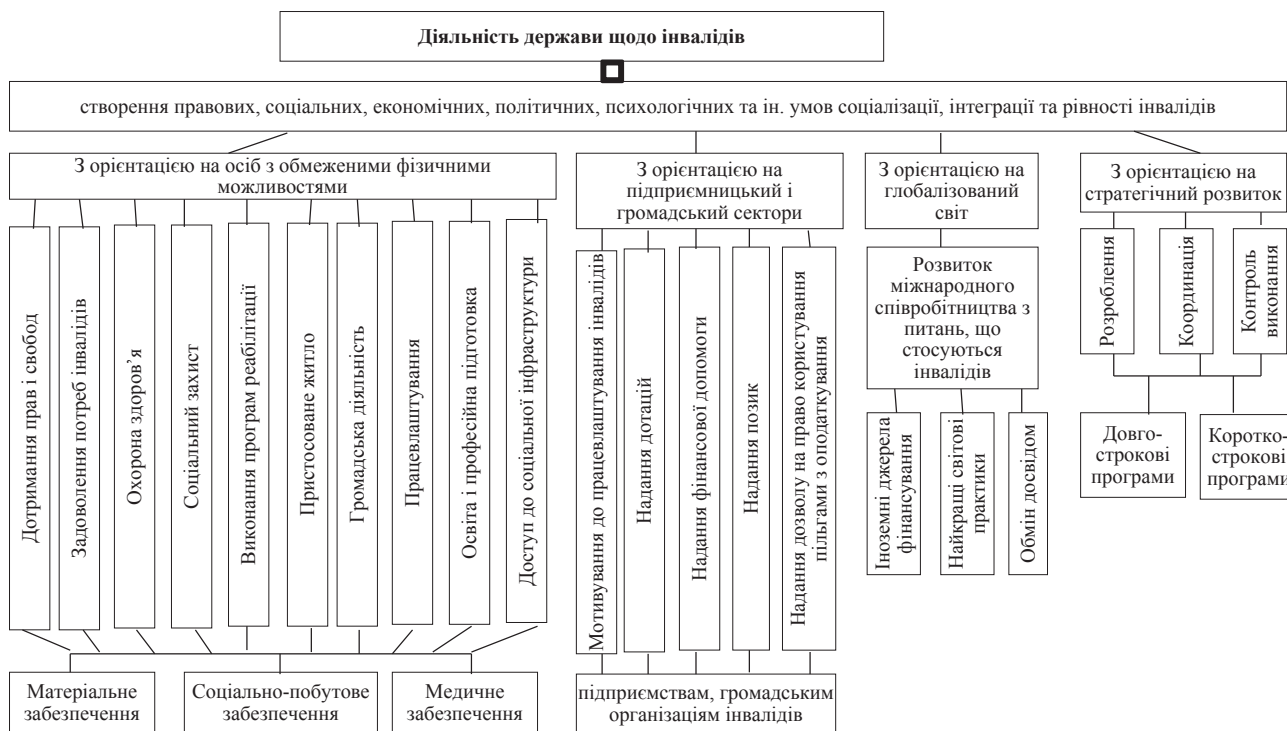


Рис. 3. Основні напрями діяльності держави щодо інвалідів

Джерело: побудовано автором

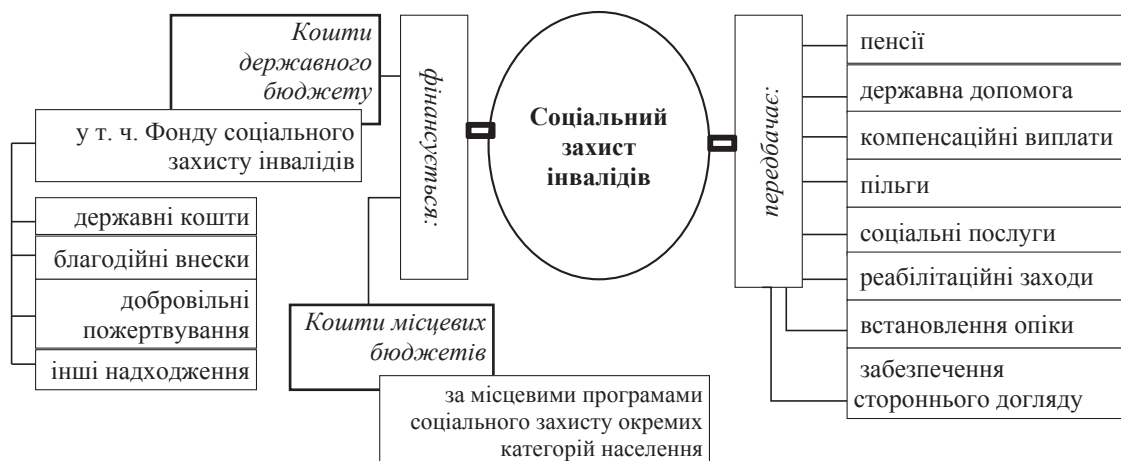


Рис. 4. Зобов'язання держави щодо соціального захисту осіб з обмеженими фізичними можливостями

Джерело: побудовано автором на основі [3]

працевлаштування інвалідів (4% штатних працівників); створення спеціально оснащених робочих місць, адаптованих під обмежені фізичні можливості інвалідів; недопущення відмови в укладенні трудового договору, кар'єрному зростанні, звільнення, переведення на іншу роботу без узгодження з працівником із причин інвалідності; надання допомоги в підборі робочого місця відповідно до побажань, навичок, знань, медичних показань особи з інвалідністю; врахування індивідуальних програм реабілітації інвалідів на робочому місці задля створення належних умов праці; сприяння у працевлаштуванні інвалідів з умовою про виконання роботи вдома; залучення інвалідів до виконання громадських робіт на оплатній основі за умови їх згоди; стягнення адміністративно-громадських санкцій із підприємств, установ і організацій, які не дотримуються квот

на працевлаштування інвалідів; допомога в пошуку першого робочого місця для студентів-інвалідів, які закінчили вищі навчальні заклади [3].

На національному рівні держава бере на себе зобов'язання щодо створення умов для безперешкодного доступу осіб з обмеженими фізичними можливостями до соціальної інфраструктури, забудови населених пунктів на принципах розумного пристосування й універсального дизайну, а також забезпечення пристосованим житлом. Крім організації рівного доступу інвалідів до об'єктів фізичного оточення, законодавчо закріплюються права на вільний доступ до освіти, праці, культури і спорту [3]. Освіта відіграє важливу роль у процесах економічної інтеграції осіб з обмеженими фізичними можливостями, прямо визначаючи рівень їх конкурентоспроможності

на ринку праці. Вищі навчальні заклади різних рівнів акредитації (аналогічно підприємства, що працевлаштовують їх випускників з інвалідністю) повинні організувати процес згідно з можливостями, специфічними потребами осіб з обмеженими фізичними можливостями за принципами розумного пристосування, інклюзії та адаптивності.

На етапі практичної реалізації державна політика щодо інвалідів концентрується, головним чином, на питання соціального захисту (рис. 4), що охоплює виплату пенсій з інвалідності, надання фінансової допомоги, включає виплату компенсацій, надання пільг і соціальних послуг, передбачає реалізацію реабілітаційних заходів, установа опіки (піклування) та, за необхідності, забезпечення стороннього догляду [2–4]. У цілому можемо виокремити два джерела фінансування соціального захисту інвалідів в Україні:

1) кошти державного бюджету, включаючи фінансові ресурси Фонду соціального захисту інвалідів, що також поповнюються благодійними внесками, добровільними пожертвуваннями та надходженнями з інших джерел;

2) кошти місцевих бюджетів – спрямовуються на соціальний захист інвалідів у рамках реалізації місцевих програм соціального захисту окремих категорій населення.

Висновки. Таким чином, в Україні законодавчо закріплено достатньо розгалужену систему державного регулювання процесів соціалізації осіб з обмеженими фізичними можливостями із функціонування мережі органів центральної і місцевої виконавчої влади, установ, громадських організацій, діяльність яких зорієнтовано на підтримку, професійний супровід, допомогу і консультування осіб з інвалідністю. Державне регулювання процесів соціалізації осіб з обмеженими фізичними можливостями – це сукупність методів, інструментів і принципів цілеспрямованого державного впливу на економічних суб'єктів, громадські організації інвалідів шляхом створення сприятливих соціальних, економічних, політичних, культурних та психологічних умов для економічної інтеграції та оперативної адаптації інвалідів в суспільстві.

Практична реалізація задекларованих законодавчо підходів до сприяння соціалізації інвалідів в Україні стикається з несприятливим впливом низки факторів ендогенного (економічна криза, демографічний спад, політична нестабільність, соціальна напруженість, хронічна дефіцитність державного бюджету та ін.) й екзогенного (стрімка глобалізація, геополітична напруженість, зростання рівня відкритості національних економік, військовий конфлікт із Російською Федерацією та його наслідки тощо) характеру. Сукупність зазначених факторів чинить лімітуючий вплив на впровадження державної політики щодо інвалідів на практиці, знижуючи їх ефективність, спричиняючи посилення соціального дисбалансу в суспільстві та призводячи до нарощування недовіри в економіці. Виходячи із цього, актуалізується необхідність подальшого наукового пошуку найбільш дієвих механізмів захисту і підтримки інвалідів на основі ґрунтовного вивчення провідного світового досвіду за умови адекватної адаптації до вітчизняних політичних і соціально-економічних реалій.

Література:

1. Гаврюшенко Г. Працевлаштування осіб з обмеженими фізичними можливостями: світовий досвід та пропозиції щодо його

завпровадження в Україні / Г. Гаврюшенко // Соціальний захист. – 2005. – № 11. – С. 27–28.

2. Дерев'яно С. Соціально-економічне становище інвалідів в Україні та проблеми їх соціального захисту за умов трансформаційної економіки / С. Дерев'яно // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 4. – С. 12–16.
3. Закон України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» № 875-12 від 12 березня 1991 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/875-12>.
4. Заярнюк О.В. Оцінка практичної реалізації прав соціального захисту інвалідів в Україні / О.В. Заярнюк // Социальная политика: принципы и методы реализации в контексте мирового опыта : материалы II международной научно-практической конференции (Симферополь, 3–5 ноября 2011 г.). – Симферополь : Крымский институт бизнеса, 2011. – С. 50–54.
5. Заярнюк О.В. Диагностика мотивів зайнятості осіб з функціональними обмеженнями / О.В. Заярнюк // Сучасні економічні перспективи в умовах сталого розвитку : матеріали Першої міжнародної науково-практичної конференції (16–17 лютого 2007 р.) / Відп. ред. О.М. Барно. – Кіровоград : ВМУРОЛ «Україна», 2007. – С. 44–49.
6. Кір'ян Т. Рівень та можливості використання праці інвалідів на підприємствах окремих сфер економічної діяльності / Т. Кір'ян // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 2. – С. 13–19.
7. Колешня Л. Інтеграція людей з інвалідністю у сферу праці: перспективи і напрями / Л. Колешня, В. Пасічник // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 7. – С. 20–24.
8. Семікіна М.В. Соціально-економічна мотивація праці: методологія оцінки ефективності та принципи регулювання / М.В. Семікіна. – Кіровоград : Мавік, 2004. – 124 с.

Мельник А.Г. Концептуальные основы государственного регулирования процесса социализации лиц с ограниченными физическими возможностями в Украине

Аннотация. В статье проанализирована нормативно-правовая база государственного содействия социализации инвалидов в Украине. Построен механизм государственного регулирования процессов социализации лиц с ограниченными физическими возможностями. Осуществлена группировка основных направлений государственной политики в отношении инвалидов. Проведен анализ структуры источников финансирования мероприятий по социальной защите лиц с инвалидностью в Украине.

Ключевые слова: государственное регулирование, инвалид, лицо с ограниченными физическими возможностями, государственная политика в отношении инвалидов, социальная защита, социализация инвалидов, общественная организация инвалидов.

Melnyk O.H. Conceptual principles of state regulation of the socialization process of people with disabilities in Ukraine

Summary. The article analyses the legal framework and the mechanism of state regulation of people with disabilities' socialization in Ukraine. The article contains the grouping of main directions of state policy for people with disabilities; analyses the structure of financing sources of social protection of persons with disabilities in Ukraine.

Key words: state regulation, disabled, people with disabilities, state policy in the sphere of disability, social protection, socialization, public organization of disabled.

Нікітенко Д.В.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри економічної теорії,

Національний університет водного господарства та природокористування

СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Анотація. У статті аналізується стан інвестиційної складової інвестиційно-інноваційної безпеки на основі окремих індикаторів. Здійснено ретроспективний аналіз значень індикаторів, а також зроблено висновки щодо загальних чинників, які впливають на забезпечення інвестиційної безпеки. Виявлено, що значення більшості індикаторів інвестиційної безпеки знаходяться нижче критичного значення, що, відповідно до теорії безпеки, свідчить про реалізацію загрозових процесів в економіці.

Ключові слова: індикатор, інвестиції, інвестиційний клімат, інвестиційна безпека, конкуренція, прями іноземні інвестиції, недобросовісна конкуренція.

Постановка проблеми. Інвестиційна безпека держави є важливою передумовою вирішення гострих соціальних проблем на довгострокову перспективу в умовах інтенсивного економічного розвитку держави та її регіонів в умовах глобалізації, міжнародної інтеграції та сталого розвитку.

Інвестиції, їх розмір і сфера застосування визначають динаміку та якість перетворень в економіці країни в період перманентних глобальних та локальних трансформацій за умови прийнятного рівня безпеки. Інвестиційна безпека як складова економічної безпеки є поняттям інтегральним, і досягнення нею оптимальних показників може забезпечити належний рівень як економічної, так і національної безпеки в загалом.

Одними з найважливіших індикаторів інвестиційної складової інвестиційно-інноваційної безпеки, на наш погляд, є здатність здійснювати розширене відтворення основного капіталу (валове нагромадження основного капіталу), зокрема через купівлю новостворених основних засобів за рахунок вітчизняних чи іноземних джерел фінансування, а також підтримка здорового конкурентного середовища. Також інвестиційна безпека значною мірою залежить від стану інвестиційного клімату та ефективності державного регулювання економіки в країні. Саме цим обумовлена актуальність комплексного дослідження рівня інвестиційної безпеки держави та чинників, що впливають на її формування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми забезпечення інвестиційної безпеки відображені в наукових працях вітчизняних та зарубіжних учених. О. Барановський був одним з перших, хто здійснив спробу визначити систему індикаторів для кількісної та якісної оцінки інвестиційної безпеки держави [1]. В. Кириленко у своїй монографії розробив ґрунтовну методiku оцінки стану інвестиційної безпеки [2]. С. Мошенський досліджував інвестиційну безпеку в системі держави, категорії інвестиційної безпеки, сутність і порядок розрахунку індикаторів [3]. У наукових працях висвітлено широке коло питань, серед яких слід назвати сутність категорії «інвестиційна безпека», її структуру, фактори впливу, методичні принципи оцінки.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас з плином часу змінюються і стан інвестицій-

ної безпеки в економіці, і необхідні для її зміцнення заходи. Тому актуалізуються подальші дослідження та пошук альтернативних шляхів розв'язання цих проблем.

Мета статті полягає в аналізі стану інвестиційної безпеки України, дослідженні проблем її забезпечення та розробці загальних рекомендацій щодо усунення основних загроз з метою підвищення її рівня.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливими для здійснення ефективного реформування економіки є усвідомлення та визначення стану умов, в яких повинно відбуватися і в яких відбувається розширене відтворення. Для кількісної та якісної оцінки рівня інвестиційної безпеки у складі економічної безпеки була розроблена система її індикаторів, яка відображає ступінь віддалення поточного стану суб'єкта (об'єкта) інвестування від межі безпеки. На основі Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, розроблених Міністерством економічного розвитку і торгівлі (Міністерством економіки) України у 2007 та 2013 роках (далі – Методика-2007 та Методика-2013), здійснено аналіз та оцінку рівня складової інвестиційної безпеки України за допомогою відповідних індикаторів (табл. 1). Оскільки у новій, затвердженій Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, методиці окрема інвестиційна безпека поєднана з інноваційною, то в статті ми виокремимо лише ті індикатори, які відповідають інвестиційній складовій.

Одним із найважливіших показників, що характеризує ступінь розвитку країни, є відношення обсягу інвестицій в основний капітал до ВВП (індикатор «Валове нагромадження основного капіталу, % ВВП»). Теорії економічного зростання та світовий практичний досвід свідчать про те, що основним рушієм стабільного економічного зростання країни є інвестиції в основний капітал (валове нагромадження основного капіталу), щорічний рівень яких повинен складати 19–25% до ВВП. Якщо найважливішим критерієм стійкого розвитку національної економіки є обсяг інвестицій, то динаміка інвестиційних вкладень є індикатором стану ефективного сукупного попиту, чинником, що впливає на обсяг національного виробництва, рівень зайнятості і споживання населення [5, с. 46].

Вітчизняними експертами у 2013 році був визначений діапазон рівня валового нагромадження основного капіталу у відсотках до ВВП в межах 18–30%, де 18% від ВВП – критичний рівень, а 30% – оптимальний рівень. При цьому максимальне порогове значення інвестиційної безпеки відповідає етапу, коли економіка перебуває на стадії реформування і потребує значних інвестицій. Коли ж економіка перебуває на етапі стабільного розвитку, порогове значення інвестиційної безпеки може бути меншим [6, с. 15].

Проаналізувавши значення валового нагромадження основного капіталу у відсотках до ВВП за 2002–2016 роки та порівнявши їх зі значеннями індикатора безпеки обох методик, можна стверджувати, що протягом 2003–2008 років показник

Індикатори інвестиційної складової інвестиційно-інноваційної безпеки України

Найменування індикатора, одиниця виміру	Характеристичні значення індикатора				
	стимулюючий характер				
	критичне	небезпечне	незадовільне	задовільне	оптимальне
Валове нагромадження основного капіталу, % ВВП	18	20	23	25	30
Відношення вартості нововведених основних засобів до обсягу капітальних інвестицій, %	55	65	70	75	85
Інтегральний індекс інвестиційної сприятливості бізнес-середовища, %	50	60	70	80	90
Відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВВП, %	4	4,5	5	6	7
Відношення кредитів, наданих нефінансовим корпораціям та домашнім господарствам на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості (кумулятивно, скореговані на курсову різницю), % ВВП	10	13	15	20	25
	80*	70*	60*	50*	30*
Частка продукції, що була реалізована на конкурентних ринках країни, відсотків загального обсягу продукції (станом на початок року)	50	55	60	70	80
Розмір економіки України, % до світового ВВП	0,15	0,2	0,5	1,5	2,5

* значення індикатора дестимулюючого характеру

Джерело: сформовано автором на основі Методики-2013 [4]

був на оптимальному рівні, тоді як у 2009–2012 роках він, хоча і був вище порогового значення, вже мав перші ознаки несприятливих тенденцій в економіці (рис. 1).

За критеріями методики 2013 року значення індикатора з 2013 року по теперішній час є нижче критичного (18%), що свідчить про процеси загрозливого характеру для економіки. Разом з високою зношеністю основних засобів (до 83,5% у 2014 році) скорочення інвестицій в основні засоби свідчить про реалізацію загрози старіння матеріально-технічної бази та зниження здатності вітчизняних підприємств виготовляти конкурентоспроможну продукцію.

Під час забезпечення інвестиційної безпеки держави важливо балансувати між прагненням збільшити обсяг залучених інвестицій і необхідністю орієнтувати їх приплив у переважно високотехнологічні галузі економіки. В середньому 90% від всіх капітальних інвестицій припадають на 8 з 16 видів економічної діяльності, до яких відносять промисловість, сільське (лісове та рибне) господарство, будівництво, оптову та роздрібну торгівлю, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів тощо.

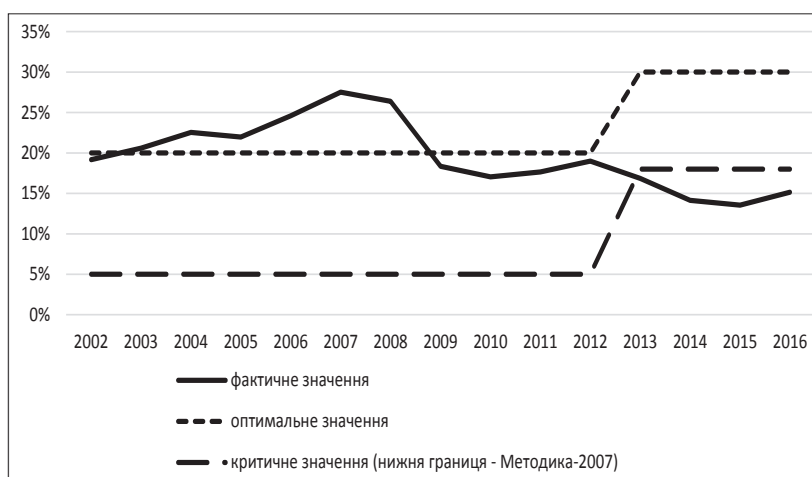


Рис. 1. Динаміка значень індикатора «Валове нагромадження основного капіталу, % ВВП»

Джерело: розраховано автором на основі [7]

Щодо індикатора «Відношення вартості нововведених основних засобів до обсягу капітальних інвестицій», то за досліджуваний часовий період він знаходився в межах значень «небезпечно» у 2011 та 2014 роках, «незадовільно» – у 2010, 2012, 2013 роках та «оптимально» – у 2015 році (табл. 2, рис. 2).

Таблиця 2

Динаміка відношення вартості нововведених основних засобів до обсягу капітальних інвестицій, млрд. грн. [7]

Показники	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Капітальні інвестиції*	180,6	241,3	273,3	249,9	219,4	273,1	359,2
Вартість введених в дію нових основних засобів*	122,6	147,9	191,0	165,8	126,2	216,7	н/д
Відношення вартості нововведених основних засобів до обсягу капітальних інвестицій	68%	61%	70%	66%	57%	79%	–
Характеристичні значення індикатора	незадов.	небезп.	незадов.	незадов.	небезп.	оптим.	н/д

* без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя, за 2014–2016 роки також без частини зони проведення АТО

Тобто негативна тенденція значення цього індикатора спостерігалася ще задовго до подій 2014 року. Відставання темпів приросту вартості нововведених основних засобів відносно темпів приросту обсягу капітальних інвестицій на тлі зростання абсолютних значень цих показників привело до зменшення значення індикатора до 2014 року.

Одна з причин відставання темпів приросту криється в динаміці значень іншого індикатора, такого як «Інтегральний індекс інвестиційної сприяєтливості бізнес-середовища», який демонструє динаміку відчуття легкості ведення бізнесу. В основі цього інтегрального індексу лежать індекс умов ведення бізнесу рейтингу “Doing Business” Світового банку, індекс інвестиційної привабливості, розрахований Європейською бізнес-асоціацією, та індекс поточного фінансово-економічного стану підприємств України, розрахований Держстатом.

Згідно з оцінкою респондентів до основних чинників, які дестимулюють ділову активність підприємств, а отже, і наміри здійснювати розширене відтворення через придбання нових основних засобів, слід відносити недостатній попит та фінансові обмеження (табл. 3).

Рейтинг “Doing Business” (DB) Світового банку присвячений оцінці інституціонального середовища для здійснення інвестиційної діяльності з урахуванням всього життєвого циклу: від створення до ліквідації підприємства. Тобто дослід-

жуються умови діяльності національних малих та середніх підприємств, а також дається оцінка нормативних актів, що регулюють їх діяльність протягом всього життєвого циклу.

Крім рейтингу легкості ведення бізнесу, основний звіт DB Світового банку включає і показник віддаленості від найкращих значень кожного індикатора рейтингу (distance to frontier – DTF). Порівнюючи показник віддаленості від найкращих показників за роками, можна побачити, як змінюється інституціональне середовище для національних суб’єктів підприємницької діяльності в економіці країни, тоді як рейтинг легкості ведення бізнесу показує, як змінилось інституціональне середовище порівняно з іншими країнами. Показник віддаленості від найкращих показників для країни має значення від 0 до 100 балів, де 0 балів – найгірший показник (далекий від найкращого), а найкращий показник отримує 100 балів (табл. 4, рис. 3). [9].

Якщо індекс DTF окреслює загальну картину змін в країні (макрорівень), то індекс інвестиційної привабливості (ІІІ) відображає стан бізнес-клімату за експертними оцінками перших осіб компаній-членів Європейської бізнес-асоціації (мікрорівень). Вони оцінюють інвестиційний клімат з точки зору тріади «ретроспекція – діагноз – перспекція», де діагноз – це оцінка поточного стану інвестиційного клімату, ретроспекція – аналіз поточного стану порівняно з тим, що було півроку тому, а перспекція – безпосередній прогноз стану інвестиційного клімату на наступні півроку. Також перші особи компанії оцінюють доцільність інвестування в країну та перспективи розвитку бізнесу у своєму секторі на найближчі півроку.

Результати опитування дають змогу оперативного відслідковувати тенденції розвитку економіки та безпосередньо настрої іноземних інвесторів. За всю історію вимірювання з 2008 року індекс жодного разу не сягнув позитивної зони – більше 4 балів за 5-бальною шкалою. Найвищий показник індексу був зафіксований у 4-му кварталі 2010 року та 1-му кварталі 2011 року – 3,4 та 3,39 бали відповідно.

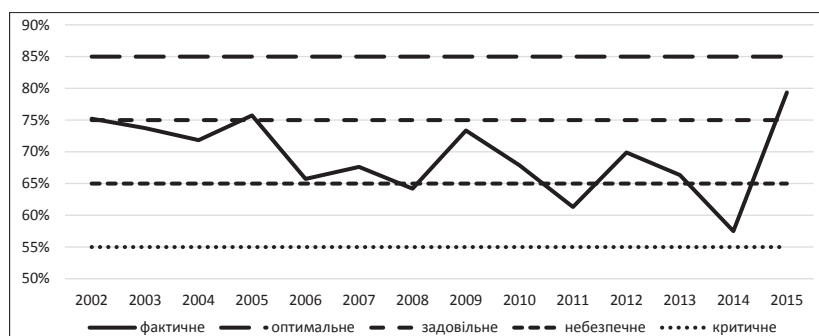


Рис. 2. Динаміка значень індикатора «Відношення вартості нововведених основних засобів до обсягу капітальних інвестицій»

Таблиця 3

Стримуючі чинники розвитку підприємств

Чинники стримуючого характеру	промислові підприємства	сільськогосподарські підприємства	будівельні підприємства	торговельні підприємства	транспортні підприємства	підприємства сфери послуг
Недостатній попит	+		+		+	+
Фінансові обмеження	+	+	+	+	+	+
Погодні умови		+	+			

Джерело: складено автором за даними Держстату України [8]

Таблиця 4

Місце України у світових рейтингах інвестиційної сприяєтливості бізнес-середовища [10]

Показники	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Місце України в рейтингу “Doing Business”	132	128	144	146	147	149	152	137	112	96	83	80
Віддаленість від найкращих показників, DTF	35,8	38	39,2	39	39,7	44,2	44,3	48,9	58,1	61,8	62,8	63,9
Індекс інвестиційної привабливості (середній за рік)*	н/д	н/д	2,68	2,50	3,2	2,89	2,16	2,12	2,65	2,58	2,87	н/д

* розраховано автором на основі даних Європейської бізнес-асоціації

Аналіз динаміки показників, наведених в табл. 4 та на рис. 3, може свідчити про те, що загалом за досліджуваний період мають місце позитивні зміни в інституціональному середовищі для суб'єктів підприємницької діяльності – потенційних суб'єктів інвестування, виходячи з висхідного характеру кривої DTF. Проте ці зміни відбуваються дуже повільно порівняно з іншими країнами. Свідченнями цього є пологий характер кривої DTF у 2007–2010 роках та 2014–2017 роках, а також зниження місця України в рейтингу DB у 2007–2012 рр. Значення індексу інвестиційної привабливості, який розрахований за методикою Європейської бізнес-асоціації, є віддзеркаленням настроїв реальних суб'єктів інвестиційної діяльності щодо перспектив залучення до економіки нових інвестицій. Якщо показники рейтингу DB та «індекс DTF» – це величини *ex ante*, тобто ті, які відображають прогнозне значення на відповідний рік (наприклад, рейтинг DB-2017 публікується в кінці 2016 року), то показник «ІПП» – це величина *ex post*, яка відображає фактичний стан речей у бізнес-середовищі (наприклад, ІПП-2016 публікується у 2017 році). Так, максимальне значення індексу у 2010 році корелюється з підвищенням позиції України в рейтингу DB у 2011 році, тоді як низькі значення ІПП впливають на сповільнення темпів зростання показника DTF.

Так, згідно з даними другого півріччя 2016 року, 67% бізнесменів незадовільні інвестиційним кліматом (перше півріччя 2016 року – 78%). Головну проблему вони вбачають у декларативності, а не в реальності дій щодо реформування економіки та відсутності боротьби зі «старою системою» та корупцією. Тільки 34,9% респондентів вважають, що бізнес-клімат покращиться в 1 півріччі 2017 року, а 27% – що Україна буде вигідним ринком для інвестицій (42% не вважають). Ключовими проблемами для іноземних інвесторів є корупція (75% опитуваних), відсутність реформ судової системи (74%), відсутність земельної реформи (63%), від-

сутність ознак фінансової стабільності (60%), митні процедури (49%), відсутність прогресу у поверненні ПДВ (44%). [11] Саме лібералізація та дерегулювання є основними чинниками зростання рейтингу країни. Як видно з графіка, негативні екстерналії 2014–2016 років не впливають явно негативно як на позицію України у рейтингу Всесвітнього банку (із 112 позиції у 2014 році до 80 позиції у 2017 році), так і на значення індексу Європейської бізнес-асоціації (з 2,65 у 2014 році до 2,87 у 2016 році), хоча і зменшують їх значення.

Отже, як показує аналіз, на зниження рейтингу країни та значення індексу інвестиційної привабливості більшою мірою впливає наявність внутрішніх чинників дестимулюючого характеру, ніж факт зовнішньої агресії.

Індикатор «Відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВВП» має динаміку, представлену на рис. 4. Динаміка індикатора має низхідний тренд з 2005 року, причинами якого є як зростання прямих інвестицій закордон (наприклад, з 344 млн. дол. США у 2006 році до 6 077 млн. дол. США у 2007 році), так і скорочення темпів приросту прямих іноземних інвестицій порівняно з темпами приросту номінального ВВП.

До 2012 року значення цього індикатора знаходилося вище порогового рівня за методикою 2007 року (критичного – за Методикою-2013), а з 2013 року стан погіршився. На низхідний тренд також впливають негативні екстерналії 2009 року (світова фінансова криза) та періоду 2014–2016 років (зовнішня агресія), які відображаються на графіку у вигляді впадин. Винятками були періоди (2004–2008 роки та 2010–2012 роки) після Помаранчевої революції та до початку світової фінансової кризи, а також період підготовчих робіт до Євро-2012, коли спостерігались значні прирости прямих іноземних інвестицій. Після подій 2014 року значення показника впало до історичного мінімуму 400 дол. США на 1 особу. Загалом експерти з Національної інвестиційної ради при Президентові України

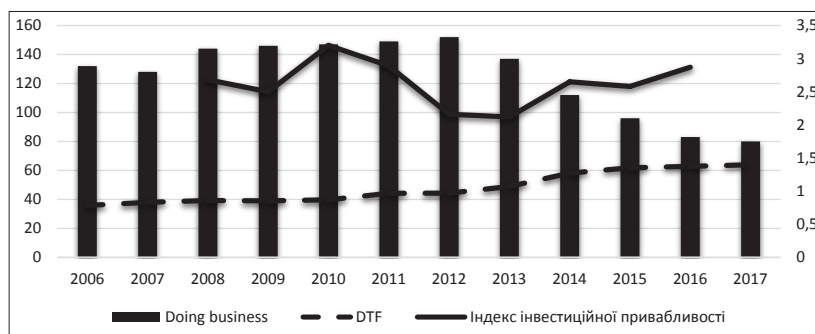


Рис. 3. Динаміка місця України в рейтингу «Doing Business», DTF та індексу інвестиційної привабливості України у 2006–2017 роках



Рис. 4. Динаміка значень індикатора «Відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВВП»

розрахували, що станом на 2036 рік потреби України в прямих іноземних інвестиціях становитимуть 170–250 млрд. дол. США, що на 120–200 млрд. дол. США більше за їх величину у 2016 році [12]. За умови такого сценарію розвитку подій щодо залучення іноземних інвестицій щорічні темпи приросту реального ВВП становитимуть 6,5–9%, а за період 2017–2036 років ВВП сягне рівня від 292 млрд. дол. США (Колумбія-2015) до 475 млрд. дол. США (Польща-2015). Проте це буде можливо лише за умови наявності прямих іноземних інвестицій на рівні 53–58% ВВП та їх щорічного приросту на величину не менше приросту реального ВВП. Отже, як було вже досліджено в попередніх працях, нині актуальним постає питання збереження та уникнення скорочення чистих прямих іноземних інвестицій. Адже за відсутності внутрішнього джерела інвестування саме прямі іноземні інвестиції, а не кредити та позики можуть стати рушієм розвитку економіки [13, с. 134–135].

Щодо індикатора «Відношення кредитів, наданих нефінансовим корпораціям та домашнім господарствам на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості (кумулятивно, скореговані на курсову різницю)», то його динаміка представлена на рис. 5. Цей індикатор належить до індикаторів змішаного типу, які до певного значення показника є стимуляторами, а в разі подальшого збільшення перетворюються на дестимулятори складової інвестиційно-інноваційної безпеки.

Позитивна динаміка значень індикатора спостерігалась до 2009 року, поки у банківського сектору була можливість кредитувати економіку (нефінансові корпорації та домашні господарства). Початок активної фази світової фінансової кризи в Україні у вересні 2008 року та прийняття Національним банком України Постанови щодо запровадження комплексу заходів для забезпечення стабільності банківської системи з метою нейтралізації сили кризи зупинили ріст кредитування нефінансових корпорацій та домашніх господарств. Особливо це стосувалось кредитів, наданих в іноземній валюті.

Через девальвацію гривні з 5,25 грн. за 1 дол. США (середнє значення за рік) у 2008 році до 7,70 грн. за 1 дол. США у 2009 році величина наданих кредитів (залишок коштів на кінець року) зростає до історичного максимуму – 116,5 млрд. грн. (еквівалент 98,8 млрд. грн. – домашні господарства, 17,7 млрд. грн. – нефінансові корпорації). Враховуючи, з одного боку, девальвацію гривні по відношенню до долара на 48%, а з іншого боку, скорочення номінального ВВП на 3,7%, можна побачити, що значення індикатора, відповідно до порядку розрахунку, зросло до максимуму 17,75%, що за відсутності цих двох негативних факторів

можна було б трактувати як відносно задовільний стан. Проте з 2010 року фактичні значення індикатора перебувають нижче критичної межі, що свідчить про неможливість банківської системи виконувати свою безпосередню функцію – кредитувати економіку. Аналізуючи джерела інвестиційних ресурсів, можна зробити висновок, що головним джерелом є власні кошти підприємств, а питома вага кредитів банків та інших позик скоротилась з 15,8% у 2008 році до 7,6% у 2015–2016 роках [7].

Фактично використання власних коштів як основного джерела фінансування капітальних інвестицій (70–80% від загальної суми) не означає високий рівень фінансової спроможності суб'єктів господарювання. Це, скоріше за все, свідчить про брак альтернативних внутрішніх інвестиційних ресурсів для розширеного відтворення виробництва. А це є одним із найвагоміших дестабілізаційних факторів соціально-економічного розвитку суб'єктів господарювання, галузей народного господарства і країни загалом.

Індикатор «Частка продукції, що була реалізована на конкурентних ринках країни, відсотків загального обсягу продукції (станом на початок року)» відображає рівень розвитку конкурентного середовища в національній економіці.

Протягом 2000-х років частка конкурентних ринків постійно зростала, а частка ринків з ознаками індивідуального домінування і монопольних знижувалась. Ця позитивна тенденція була перервана світовою фінансовою кризою 2008 року, а з 2009 року змінилася на протилежну (рис. 6). При цьому якщо у 2009 році скорочення частки конкурентних ринків відбувалося за рахунок розширення олігопольних ринків, на яких конкуренція за певних умов можлива, то з 2010 року відбувається поступове зростання часток ринків з ознаками індивідуального домінування чи монополізованих ринків, на яких конкуренція практично виключається.

Найгострішими проблемами розвитку конкуренції на ринках з конкурентною структурою в Україні зберігаються такі: нерівність умов конкуренції внаслідок впливу адміністративних чинників; спотворення конкуренції внаслідок «тінізації» господарювання; недобросовісна конкуренція; інституційні обмеження конкуренції. Отже, обмеження дії ринкового механізму – це найважливіша причина збереження в галузі великої кількості неефективних господарств з ознаками монополії, що обмежує залучення нових потоків інвестицій.

Індикатор «Розмір економіки України у світовому ВВП» протягом 2002–2016 років становив 0,12–0,24%, що свідчить про його критичність (рис. 7).



Рис. 5. Динаміка значень індикатора «Відношення кредитів, наданих нефінансовим корпораціям та домашнім господарствам на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості, відсотків ВВП»

* розраховано і сформовано автором на основі [14]

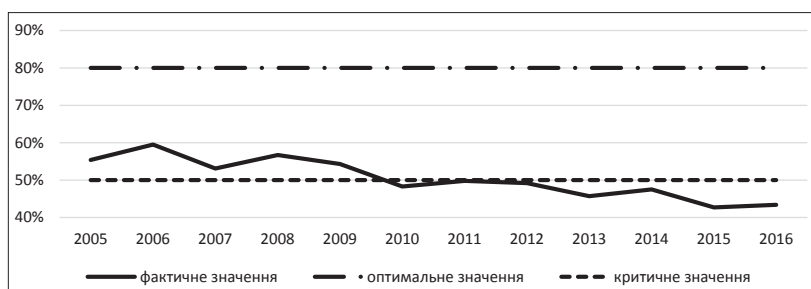


Рис. 6. Динаміка значень індикатора «Частка продукції, що була реалізована на конкурентних ринках країни, відсотків загального обсягу продукції (станом на початок року)» [15]

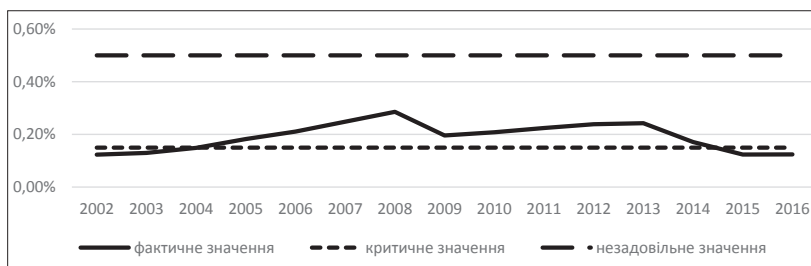


Рис. 7. Динаміка розміру економіки України у світовому ВВП

Значення цього індикатора є відображенням загальної картини стану та місця економіки України у світовому співтоваристві. Розмір економіки у світовому ВВП не може бути великим за слабких темпів її розвитку, а високі темпи розвитку можливі за інших рівних умов, а також за значних щорічних темпів інвестування (6–9%).

Висновки. Значення інвестиційного процесу постійно посилюється як у зв'язку з розширенням сфер інвестування, так і через ускладнення структури економіки та виникнення нових загроз, адже інвестиційна сфера, будучи однією з найбільш чутливих складових економічного розвитку, є дуже еластичною на дії зовнішніх та внутрішніх чинників впливу. Стан інвестиційної безпеки, який аналізувався в статті, відображає низьку ефективність механізму регулювання інвестиційної діяльності – інвестиційної політики держави. Практично жоден індикатор, який характеризує стан інвестиційної безпеки, не відповідає не тільки оптимальному значенню, але й навіть незадовільному значенню. І, що найгірше, йдеться здебільшого про низхідний тренд. Узагальнюючи вищенаведену аналітику, виявили, що до основних чинників, які знижують рівень інвестиційної безпеки економіки України, належать недостатній рівень валового нагромадження; недостатнє спрямування інвестицій у високотехнологічні галузі; зниження питомої ваги вартості нововведених основних засобів до обсягу капітальних інвестицій; недостатні обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну, а також їх темпи приросту порівняно з динамікою економічного зростання; неможливість запустити кредитування економіки через банківську систему; скорочення частки конкурентних ринків. Проте ці чинники є наслідком деградації фундаментальних основ правової держави з сильною економікою. Тому слід говорити про необхідність здійснення результативних, а не декларативних заходів щодо нейтралізації впливу дестимулюючих чинників інвестиційної діяльності, серед яких фундаментальними є реформа судової системи, вдосконалення податкової системи, підвищення ефективності антимонопольного регулювання та дієва боротьба з корупцією. Адже з реформою основних інститутів забезпечення сприятливих умов для здійснення інвестицій-

ної діяльності створяться передумови для розвитку таких стійких неформальних інститутів, як ділова культура між контрагентами та довіра між суб'єктами економічної діяльності, що може бути предметом подальших досліджень.

Література:

1. Барановський О. Філософія безпеки : [монографія] : у 2 т. / О. Барановський. – К. : УБС НБУ, 2014. – Т. 1 : Основи економічної і фінансової безпеки економічних агентів. – 2014. – 831 с.
2. Кириленко В. Інвестиційна складова економічної безпеки : [монографія] / В. Кириленко. – К. : КНЕУ, 2005. – 232 с.
3. Мошенський С. Фондовий ринок та інституційне інвестування в Україні: вплив на інвестиційну безпеку держави : [монографія] / С. Мошенський. – Житомир : ЖДТУ, 2008. – 432 с.
4. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 року № 1277 / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii>.
5. Крутик А. Инвестиции и экономический рост предпринимательства : [учеб. пособие для студ. вузов, обуч. по экон. спец.] / А. Крутик, Е. Никольская. – СПб. : Лань, 2000. – 541 с.
6. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / за ред. А. Сухорукова. – К. : Національний інститут проблем міжнародної безпеки, 2003. – 32 с.
7. Статистична інформація / Національні рахунки / Валовий внутрішній продукт у фактичних цінах; Наявність і стан основних засобів за видами економічної діяльності (КВЕД-2010) за 2014 рік / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
8. Економічна статистика / Макроекономічна статистика / Тенденції ділової активності / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
9. Distance to Frontier and Ease of Doing Business Ranking [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/data/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB17-Chapters/DB17-DTF-and-DBRankings.pdf>.
10. Doing business 2006...2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2017>.

11. Індекс інвестиційної привабливості України. Друге півріччя 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eba.com.ua/static/press-releases/IAI_H2_2016_PRESENTATION_UKR.pdf.
12. Attracting FDI to Ukrainian economy. Why do we need National Investment Council? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.slideshare.net/NICOoffice/attracting-fdi-to-ukrainian-economy-why-do-we-need-national-investment-council/1>.
13. Нікітенко Д. Інвестиційна безпека в контексті забезпечення безпеки фінансового ринку / Д. Нікітенко // Розвиток фінансового ринку в Україні: проблеми та перспективи : матеріали IV Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції (10 листопада 2016 року). – Полтава, 2016. – 357 с.
14. Кредити, надані деопозитними корпораціями (крім НБУ) / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1.
15. Звіт антимонопольного комітету за 2012 рік...2015 рік / Антимонопольний комітет України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/doccatalog/list?currDir=95113>.

Нікітенко Д.В. Состояние инвестиционной безопасности Украины

Аннотация. В статье анализируется состояние инвестиционной составляющей инвестиционно-инновационной безопасности на основе отдельных индикаторов. Осуществлен ретроспективный анализ значений

индикаторов, а также сделаны выводы относительно общих факторов, влияющих на обеспечение инвестиционной безопасности. Выявлено, что значения большинства индикаторов инвестиционной безопасности находятся ниже критического значения, что, согласно теории безопасности, свидетельствует о реализации угрожающих процессов в экономике.

Ключевые слова: индикатор, инвестиции, инвестиционный климат, инвестиционная безопасность, конкуренция, прямые иностранные инвестиции, недобросовестная конкуренция.

Nikytenko D.V. The state of investment security of Ukraine

Summary. The author analyses the state of the investment component of investment and innovation security on the basis of appropriate indicators. A retrospective analysis of the indicators' weight is carried out and conclusions are drawn about the general factors, which affect the investment security. It is found that the weight of most investment security indicators is below the critical weight, which, according to the theory of security, means the realization of threatening processes in the economy.

Key words: indicator, investment, investment climate, investment security, competition, foreign direct investment, unfair competition.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

*Дуда Г.Б.,
аспірант кафедри обліку і оподаткування,
Подільський державний аграрно-технічний університет*

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті досліджено тенденції та перспективи розвитку трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств Івано-Франківської області. Розрахунок прогнозу здійснено на основі екстраполяції тренда. Представлено оптимістичний, песимістичний та реалістичний сценарії розвитку трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: рівняння тренда, трудовий потенціал, оптимістичний прогноз, реалістичний прогноз, песимістичний прогноз.

Постановка проблеми. Трудовий потенціал сільськогосподарських підприємств виступає невід'ємною складовою аграрного виробництва, а його кількісні та якісні характеристики визначають рівень продуктивності праці та ефективність сільського господарства. На розвиток та формування трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств впливає чимала кількість факторів. Тому у сучасних умовах великого значення набувають необхідність виявлення та оцінка змін факторів трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств, а також їх прогнозування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем використання трудового потенціалу та його складових зробили і роблять такі відомі науковці, як, зокрема, О. Бендасюк, Д. Богиня, О. Богуцький, Б. Генкін, В. Дієсперов, М. Долішній, В. Злупко, В. Лишиленко, Е. Лібанова, І. Лукінов, П. Саблук, К. Якуба.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Динамічність і невизначеність функціонування економічних систем зумовлюють необхідність неперервного дослідження тенденцій змін трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств у вигляді прогнозних значень показників потенціалу.

Мета статті полягає у визначенні тенденцій та перспектив подальшого розвитку основних показників, які відображають наявність трудового потенціалу, процеси його формування та ефективність використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розробка прогнозу є проміжним етапом між аналізом наявного стану трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств та розробкою концептуальних напрямів розвитку.

У процесі розроблення прогнозу враховують показники динаміки за певний період, що є передумовою для продовження раніше складеної тенденції. Перевагами прогнозування є можливість визначення наперед потенційних напрямів розвитку аналізованих явищ і процесів. З метою оцінки перспектив розвитку трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств у дослідженні здійснено сценарне прогнозування факторів, які найбільш суттєво впливають на формування, розвиток та використання трудового потенціалу [1].

Побудова вірогідного прогнозу передбачає не тільки визначення поточного стану об'єкта прогнозування, але й встановлення меж можливого розвитку подій. Такий підхід відповідає принципам сценарного прогнозування та дає можливість визначити кілька варіантів розвитку системи. Серед наявних методів прогнозування найбільш поширеним і прийнятним для оцінки тенденцій розвитку реальних соціально-економічних систем є метод екстраполяції тренда, основна складність застосування якого полягає у виявленні адекватного рівняння тренду [2, с. 78].

Стандартна процедура прогнозування на основі екстраполяційних методів включає такі етапи: вивчення змін показника у динаміці з метою виявлення характеру тенденцій його розвитку та визначення сукупності видів трендів, які б максимально адекватно описували цю тенденцію; у разі відсутності очевидної тенденції згладжування фактичних даних; побудова регресійних рівнянь трендів й вибір найкращої функції зіставленням коефіцієнтів детермінації; перевірка значущості одержаного рівняння тренда на основі аналізу F-критерію Фішера [2, с. 79].

Прогнозне значення показників розвитку можна одержати за допомогою залежності, яка має назву рівняння тренда:

$$y = f(t) + \xi_t,$$

де $f(t)$ – детермінована компонента процесу (в нашому випадку зміни відповідного показника соціально-економічного розвитку в часі t);

ξ_t – стохастична компонента процесу, тобто ця залежність складається з двох частин: детермінованої, яка формується під впливом врахованих відомих факторів, і випадкової, яка формується в результаті випадкових неврахованих факторів.

Компонента $f(t)$ може бути описана низкою залежностей, а саме лінійною, квадратичною, степеневою, експоненційною, гіперболічною, а будуватися на основі часового статистичного ряду «передісторії», причому вид залежності обирається згідно

Таблиця 1
Основні фактори відновлення та розвитку трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств

№ з/п	Показники
1	середньорічна чисельність працівників, зайнятих у сільському господарстві, осіб
2	вартість валової продукції на одного середньорічного працівника, тис. грн.
3	розмір оплати праці одного середньорічного працівника, грн.
4	частка витрат на оплату праці у виробничих витратах, %
5	природний приріст сільського населення, осіб
6	відпрацьовано одним працівником в рік, год.
7	чисельність молоді, зайнятої у сільському господарстві, осіб

Джерело: сформовано автором

з характером зміни значень показників за період «передісторії» [3, с. 35].

Перелік показників, які найбільш повно і системно характеризують стан та перспективи відновлення та розвитку трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств, наведено в табл. 1.

Прогнозні значення показників розраховані на 3 роки (до 2018 р.). Песимістичний прогноз відображає нижню межу можливого значення показника (за домінування негативних чинників впливу), а оптимістичний показує верхню межу його

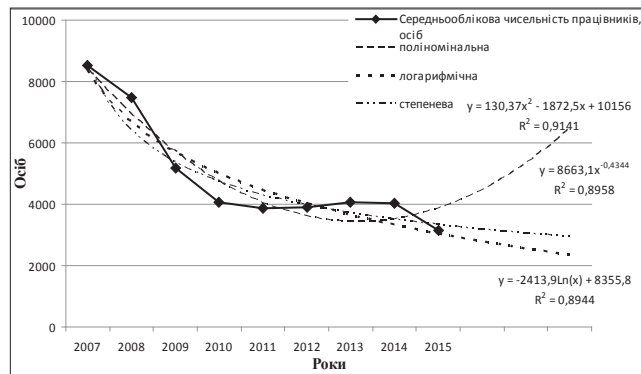


Рис. 1. Прогноз зміни середньооблікової чисельності працівників сільськогосподарських підприємств

можливого значення (за домінування позитивних чинників). Під час здійснення прогнозування перш за все доцільно дослідити тенденції зміни середньооблікової чисельності працівників на сільськогосподарських підприємствах.

Результати прогнозу зміни середньооблікової чисельності працівників сільськогосподарських підприємств (рис. 1) показали невтішні очікування. Зрозуміло, що основною причиною цього є систематичне зменшення кількості працівників сільськогосподарських підприємств впродовж періоду 2007–2014 рр.

Необхідно відзначити поліноміальну залежність, тому що коефіцієнт детермінації даної моделі має найбільше значення серед інших. Вибрана модель з ймовірністю 0,9141 відображає тенденцію зміни середньооблікової чисельності працівників сільськогосподарських підприємств. Можна стверджувати, що середньооблікова чисельність працівників сільськогосподарських підприємств у 2018 році становитиме не менше 2 357 та не більше 6 459 осіб (табл. 2).

Прогнозування зміни середньорічного виробітку одного працівника на сільськогосподарському підприємстві відображено у табл. 3.

Крива на рис. 2 показує степеневу залежність з високою точністю прогнозу $R^2 = 0,9782$. Дані на рис. 2 показують, що середньорічний виробіток одного працівника на сільськогосподарському підприємстві буде стабільно зростати, а у 2018 році становитиме 445,1 тис. грн. Такий оптимістичний прогноз зумовлений тим, що впродовж останніх десяти років спосте-

Таблиця 2

Середньорічна чисельність працівників сільськогосподарських підприємств, осіб

Базові значення			Прогнозні значення			
Роки	Умовний час, t	Фактичні дані	Роки	2016	2017	2018
			Умовний час, t	10	11	12
2007	1	8 513	Оптимістичний прогноз	4 468	5 333	6 459
2008	2	7 478				
2009	3	5 186				
2010	4	4 081	Песимістичний прогноз	2 798	2 568	2 357
2011	5	3 878				
2012	6	3 886				
2013	7	4 070	Реалістичний прогноз	3 186	3 057	2 944
2014	8	4 049				
2015	9	3 159				

Джерело: сформовано автором

Таблиця 3

Середньорічний виробіток одного працівника на сільськогосподарському підприємстві, тис. грн.

Базові значення			Прогнозні значення			
Роки	Умовний час, t	Фактичні дані	Роки	2016	2017	2018
			Умовний час, t	10	11	12
2007	1	45,0	Оптимістичний прогноз	378,1	411,7	445,1
2008	2	97,1				
2009	3	126,5				
2010	4	161,8	Песимістичний прогноз	315,7	328,2	339,6
2011	5	206,6				
2012	6	271,3				
2013	7	310,5	Реалістичний прогноз	374,0	408,7	443,4
2014	8	263,7				
2015	9	321,3				

Джерело: сформовано автором

рігається стійка тенденція росту продуктивності праці на сільськогосподарських підприємствах. І з кожним роком спостерігається збільшення темпу зростання.

Під час прогнозування доцільно також визначити загальні тенденції розвитку найбільш дієвого мотиваційного фактору розвитку трудового потенціалу, а саме середньої оплати праці на сільськогосподарських підприємствах (табл. 4).

На рис. 3 поліноміальна залежність показує стійку тенденцію до зростання середньої заробітної плати на сільськогосподарських підприємствах у перспективі. Так, за даними

оптимістичного прогнозу середня заробітна плата на сільськогосподарських підприємствах збільшиться у 1,5 рази до 2018 року порівняно з 2015 роком. З даних рис. 3 видно, що впродовж останніх десяти років відбувається поступове зростання середньої заробітної плати на сільськогосподарських підприємствах. Однак слід враховувати той факт, що це лише номінальна зміна заробітної плати, а чинником мотиваційного впливу на працівника це може бути лише тоді, коли існує певна відповідність рівня доходу загальному рівню життя. Зростання цін та інфляційні коливання нівелюють підвищення середньо-

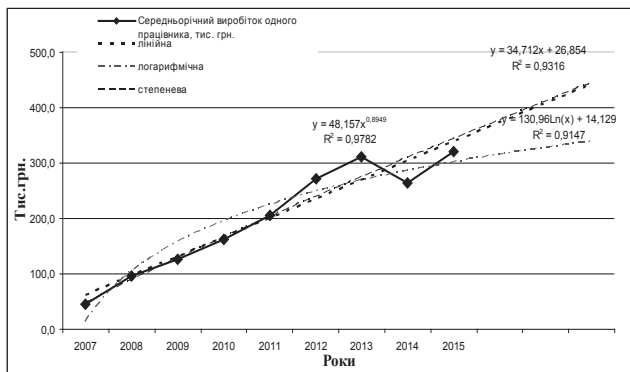


Рис. 2. Прогноз зміни середньорічного виробітку одного працівника на сільськогосподарських підприємствах

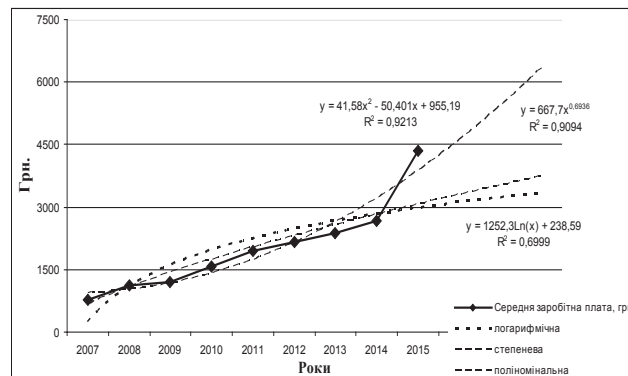


Рис. 3. Прогноз зміни середньої оплати праці працівників сільськогосподарських підприємств

Таблиця 4

Середня заробітна плата на сільськогосподарських підприємствах, грн.

Базові значення			Прогнозні значення			
Роки	Умовний час, t	Фактичні дані	Роки	2016	2017	2018
			Умовний час, t	10	11	12
2007	1	766	Оптимістичний прогноз	4 609	5 432	6 338
2008	2	1 111				
2009	3	1 207				
2010	4	1 586	Песимістичний прогноз	3 122	3 241	3 350
2011	5	1 958				
2012	6	2 158				
2013	7	2 374	Реалістичний прогноз	3 302	3 528	3 748
2014	8	2 661				
2015	9	4 358				

Джерело: сформовано автором

Таблиця 5

Частка витрат на оплату праці у виробничих витратах на сільськогосподарських підприємствах, %

Базові значення			Прогнозні значення			
Роки	Умовний час, t	Фактичні дані	Роки	2016	2017	2018
			Умовний час, t	10	11	12
2007	1	10,1	Оптимістичний прогноз	3,5	3,4	3,2
2008	2	9				
2009	3	7,7				
2010	4	7,1	Песимістичний прогноз	2,6	2,2	1,9
2011	5	6,3				
2012	6	4,6				
2013	7	4,2	Реалістичний прогноз	3,2	2,9	2,6
2014	8	3,2				
2015	9	3,4				

Джерело: сформовано автором

місячної заробітної плати працівників на сільськогосподарських підприємствах, що негативно впливає на рівень доходів та рівень життя.

Прогнозування зміни частки витрат на оплату праці у виробничих витратах відображено на рис. 4.

Зображена на рис. 4 поліноміальна залежність показує, що частка витрат на оплату праці у виробничих витратах на сільськогосподарських підприємствах постійно зменшуватиметься. Критерій $R^2 = 0,9843$, тобто є досить високоточним. За песимістичного прогнозу частка витрат на оплату праці у виробничих витратах на сільськогосподарських підприємствах у 2018 році знизиться до 1,9% (табл. 5).

На рис. 5 представлено фактичні дані щодо природного приросту сільського населення Івано-Франківської області протягом 2007–2015 років, а також їх прогнозування на основі екстраполяції трендів.

На рис. 5 поліноміальна залежність найбільш точно відображає тенденцію до від'ємного зменшення природного приросту сільського населення Івано-Франківської області. Отже, з ймовірністю 0,9193 можна стверджувати, що ця модель описує песимістичний прогноз, згідно з яким природний приріст буде збільшуватись у від'ємному значенні.

Прогнозування кількості відпрацьованих годин одним працівником в рік на сільськогосподарському підприємстві відображено на рис. 6. Виявленню втрат і непродуктивному використанню приділяється найбільша увага під час аналізу

використання робочого часу. Зменшення втрат робочого часу сприяє зростанню продуктивності праці внаслідок кращого використання трудових ресурсів.

З даних рис. 6 видно, що впродовж останніх десяти років спостерігається тенденція збільшення кількості відпрацьованих годин одним працівником в рік. Цей показник становитиме у 2018 році не менше 1 750 годин (песимістичний прогноз) та не більше 1 754 годин (оптимістичний прогноз).

Здійснено також прогнозування молоді, зайнятої у сільському господарстві, яка виступає джерелом поновлення трудового потенціалу на сільськогосподарських підприємствах (рис. 7).

Зображена на рис. 7 поліноміальна залежність показує, що чисельність молоді на сільськогосподарських підприємствах збільшуватиметься. Критерій $R^2 = 0,9005$, тобто є високоточним. За оптимістичного прогнозування чисельність молоді у 2018 році становитиме 2 098 осіб (табл. 8), що є позитивним фактором, незважаючи на те, що кількість працівників на сільськогосподарських підприємствах щороку зменшується.

Отже, за результатами регресійного аналізу встановлено, що для таких показників, як середньорічна чисельність працівників, розмір оплати праці одного середньорічного працівника, частка витрат на оплату праці у виробничих витратах, природний приріст сільського населення, кількість годин, відпрацьованих одним працівником в рік, а також чисельність молоді, найкращою є поліномі-

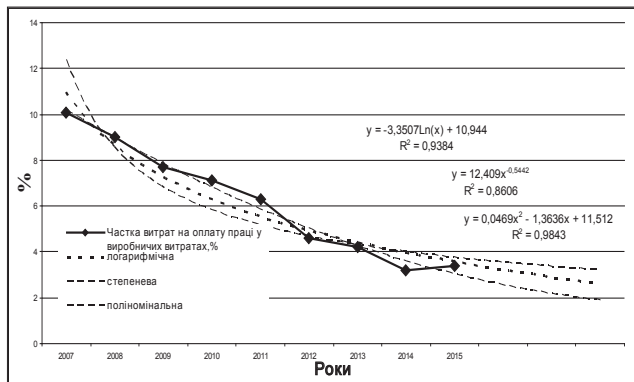


Рис. 4. Прогноз зміни частки витрат на оплату праці у виробничих витратах на сільськогосподарських підприємствах

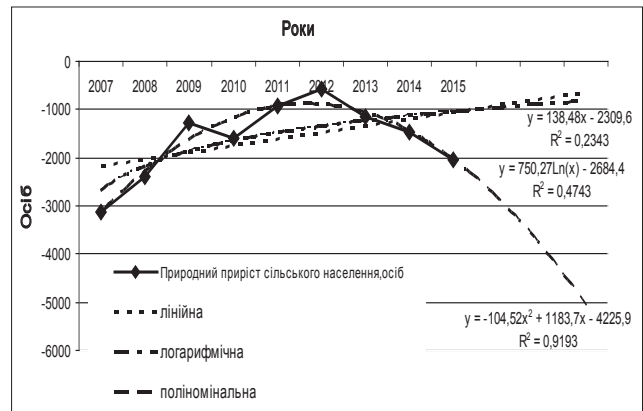


Рис. 5. Прогноз зміни природного приросту сільського населення Івано-Франківської області

Таблиця 6

Природний приріст сільського населення Івано-Франківської області, осіб

Базові значення			Прогнозні значення			
Роки	Умовний час, t	Фактичні дані	Роки	2016	2017	2018
			Умовний час, t	10	11	12
2007	1	-3 118	Оптимістичний прогноз	-925	-786	-648
2008	2	-2 380				
2009	3	-1 291				
2010	4	-1 592				
2011	5	-926	Песимістичний прогноз	-2 841	-3 852	-5 072
2012	6	-588				
2013	7	-1 136	Реалістичний прогноз	-957	-885	-820
2014	8	-1 479				
2015	9	-2 045				

Джерело: сформовано автором

альна функція, а для вартості валової продукції на одного середньорічного працівника найкращою виступає степенева функція.

Висновки. Узагальнюючи результати проведеного прогнозу, зробили такі висновки: на найближчі три роки передбачається поступове зменшення середньорічної чисельності працівників сільськогосподарських підприємств Івано-Франківської області; побудований прогноз свідчить про позитивні тенденції щодо середньорічного виробітку одного працівника на сільськогосподарському підприємстві, який, як прогнозу-

ється, буде зростати; прогнозується також і зростання середньої заробітної плати на сільськогосподарських підприємствах області, проте зростання цін та інфляційні коливання нівелюють її підвищення; частка витрат на оплату праці у виробничих витратах з року в рік невпинно зменшується; природний приріст сільського населення Івано-Франківської області прогнозується з від'ємним значенням і надалі; простежується тенденція до зростання кількості відпрацьованих годин одним працівником в рік на сільськогосподарському підприємстві; незважаючи на те, що кількість працівників

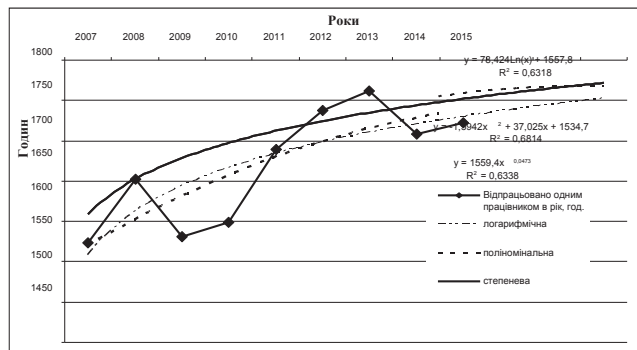


Рис. 6. Прогноз зміни кількості відпрацьованих годин одним працівником в рік на сільськогосподарському підприємстві

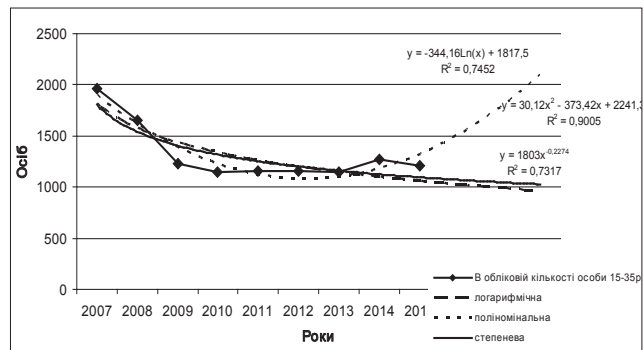


Рис. 7. Прогноз зміни чисельності молоді на сільськогосподарських підприємствах Івано-Франківської області

Таблиця 7

Відпрацьовано одним працівником в рік, годин

Базові значення			Прогнозні значення			
Роки	Умовний час, t	Фактичні дані	Роки	2016	2017	2018
			Умовний час, t	10	11	12
2007	1	1 573	Оптимістичний прогноз	1 739	1 747	1 754
2008	2	1 652				
2009	3	1 581				
2010	4	1 599	Песимістичний прогноз	1 746	1 749	1 750
2011	5	1 689				
2012	6	1 738				
2013	7	1 762	Реалістичний прогноз	1 738	1 746	1 753
2014	8	1 708				
2015	9	1 722				

Джерело: сформовано автором

Таблиця 8

Чисельність молоді на сільськогосподарських підприємствах, осіб

Базові значення			Прогнозні значення			
Роки	Умовний час, t	Фактичні дані	Роки	2016	2017	2018
			Умовний час, t	10	11	12
2007	1	1 967	Оптимістичний прогноз	1 519	1 778	2 098
2008	2	1 651				
2009	3	1 233				
2010	4	1 151	Песимістичний прогноз	1 025	992	962
2011	5	1 162				
2012	6	1 161				
2013	7	1 149	Реалістичний прогноз	1 068	1 045	1 025
2014	8	1 266				
2015	9	1 212				

Джерело: сформовано автором

сільськогосподарських підприємств щороку зменшується, чисельність молоді на сільськогосподарських підприємствах зростає. Як перспективу подальших досліджень на основі одержаних результатів аналізу вбачаємо розробку моделі відтворення трудового потенціалу для аграрного сектору економіки.

Література:

1. Обліково-аналітичне забезпечення господарської діяльності : [монографія] / [за ред. І. Баланюк, Н. Пилипів, В. Якубів]. – Івано-Франківськ : Фоліант, 2014. – 415 с.
2. Пивовар А. Перспективи розвитку трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств Житомирської області / А. Пивовар // Економіка АПК. – 2013. – № 11. – С. 78–84.
3. Важинський Ф. Перспективні напрямки використання трудового потенціалу сільських територій Тернопільської області : науково-аналітична записка / Ф. Важинський. – Львів : ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України», 2016. – 45 с.

Дуда Г.Б. Тенденции и перспективы развития трудового потенциала сельскохозяйственных предприятий

Аннотация. В статье исследованы тенденции и перспективы развития трудового потенциала сельскохозяйственных предприятий Ивано-Франковской области. Расчет прогноза осуществлен на основе экстраполяции тренда. Представлены оптимистический, пессимистический и реалистический сценарии развития трудового потенциала сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: уравнение тренда, трудовой потенциал, оптимистичный прогноз, реалистический прогноз, пессимистический прогноз.

Duda H.B. Trends and prospects of the labour potential development of agricultural enterprises

Summary. The article studies the tendencies and prospects of labour potential development of Ivano-Frankivsk region agricultural enterprises. The forecast calculation is made on the trend extrapolation basis. Optimistic, pessimistic, and realistic scenarios of labour potential development of agricultural enterprises are presented.

Key words: trend equation, labour potential, optimistic forecast, realistic forecast, pessimistic forecast.

*Жуковська В.М.,**к.е.н., доцент, докторант,**Київський національний торговельно-економічний університет*

УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ: МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ

Анотація. У статті розкрито сутність положень економічних теорій і концепцій, що відображають економічний простір соціального розвитку та управління підприємства торгівлі. Розглянуто концептуальні положення формування управління соціальним розвитком підприємства, основою якого виступають розвиток інтелектуального потенціалу індивідів, генетично й історично обумовлена ціннісно-орієнтована, інноваційна й економічна поведінка учасників торговельних відносин, що детермінована соціокультурним середовищем та простором взаємодій у часі.

Ключові слова: інтелектуальний потенціал, цінності, соціальний розвиток, підприємство торгівлі, поведінка, соціальний концепт, принципи.

Постановка проблеми. Одними зі стратегічних завдань розвитку України є розробка та впровадження моделі управління соціальним розвитком, що відповідає кращим світовим стандартам, як на загальнонаціональному та галузевому рівнях, так і на рівні окремих підприємств. Підприємства торгівлі роблять вагомий соціальний внесок у розвиток країни, відіграють важливу соціоініснсу та економічну роль у життєзабезпеченні населення країни, реалізуючи товари та послуги. Однак пріоритети соціалізації у забезпеченні споживачів високим рівнем обслуговування та екологічно-інноваційні тренди у ділових практиках ведення торговельного бізнесу в Україні втілюються лише частково. Визначення методологічних концептів соціального розвитку підприємства торгівлі, які б виступали не тільки ідеологічним фундаментом економічного механізму управління у майбутньому, але й каталізатором у процесах генерації соціальних новацій в умовах мережевої економіки знань визначили актуальність статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляд соціологічних теорій розвитку, де як основні фактори впливу виступають цінності людини, знання, здібності та мотиви поведінки індивідів, представлено в роботах Т. Веблена, Е. Дюркгейма, П. Блау, Дж. Хоманса, Дж. Хікса [1–5], формування капіталу соціальних зв'язків досліджувалось у теоріях Г. Беккера, Т. Шульца, [6–7], Р. Акоффа, Дж. Гараєдагі [8], особливості соціально-орієнтованих уподобань та економічної поведінки споживачів – Д. Арієлі, Дж. Донована, П. Коуза, С. Грейвза [10–12], Д. Норта [13], еволюційний розвиток підприємства через організаційно-поведінкові рутини розглядався у працях Р. Нельсона, С. Вінтера [14], М. Джексона [15]. Проблематика соціального розвитку економічних систем та корпоративної соціальної відповідальності організацій була сферою наукових пошуків А. Рапапорта, Ф. Котлера, А. Колота, О. Грішнєвої, П. Сенге [17–20]. Акцентування на соціальних ресурсах як інтелектуального, інноваційного, організаційного джерел розвитку підприємства та формування конкурентних соціальних переваг відображено у працях Р. Гранта, К. Прахалада, Г. Клей-

нера [21–23], Д. Вільсона, М. Сторчового, А. Клейнера [24–26], методологічні аспекти управління розвитком у внутрішній торгівлі висвітлено у монографічних виданнях та статтях А. Мазаракі, Є. Ромата, В. Лагутіна, А. Герасименко, Н. Краснокутської, Г. П'ятницької, Н. Сичової [27–31] та інших науковців. Важливі ідеї для формування концептуальних положень управління соціальним розвитком підприємства торгівлі базувались на дослідженнях, присвячених теорії цінностей В. Стюарта [15], соціальних мереж Р. Майлза [32], Г. Ховштеде, М. Салівана, Л. Лі, П. Канана, Дж. Інмана, Дж. Біндера, М. Шегел [33–37].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Вік глобалізації і діджиталізації вносить нові пріоритети у розвиток торговельної діяльності. Практика розвинених країн свідчить про те, що в конкурентній боротьбі перемагають країни, в яких компанії посилюють ефективність бізнесу через розвиток соціоінноваційного, екологічного та інформаційного потенціалу менеджменту підприємства. Інституційні та неформальні практики потребують розгляду поставленого завдання не тільки традиційними методами економічної теорії, але й використанням конвергентного аналізу, системного, інтеграційного та міждисциплінарного підходів. Ідентифікація соціальних конструктів, їх дієвий вплив на економічний розвиток підприємства торгівлі та економічну поведінку споживачів потребують подальшого наукового дослідження в умовах розвитку інформаційних технологій та електронної торгівлі.

Мета статті полягає у формуванні методологічного базису соціального розвитку підприємства торгівлі на основі компаративного аналізу наукових теорій і концепцій управління розвитком організацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Широке різноманіття концепцій соціальної відповідальності і підходів до управління соціальним розвитком організації виникає за ступенем того, як суспільство очікує і сприймає нові соціальні ролі торговельного бізнесу, що перманентно змінюються з економічним розвитком держави, обумовлюються специфікою історичного розвитку суспільства, конкуренцією, науково-технологічними викликами. Генеза соціального розвитку підприємств як управлінської концепції зароджується у другій половині XVIII ст. й ідентифікується з роботами А. Сміта, Ф. Фур'є, Сен-Сімона, Р. Оуена, де висвітлені питання підвищення ефективності діяльності працівників через поділ і спеціалізацію праці, організаційної структури управління та ефективного використання ресурсів організації. Проблематика соціального розвитку як ефективного чинника управління підприємством формується з середини XX ст. та характеризується формуванням методичного фундаменту соціального розвитку організації (принципи соціального управління, соціальне планування, мотивування, навчання та підвищення кваліфікації, раціоналізація режиму праці та відпочинку тощо) у працях Ф. Тейлора, А. Файоля, А. Маслоу, Е. Мейо, управління потенціалом

кадрів та можливостей всебічного розвитку працівників, основ лідерства та організаційної поведінки персоналу висвітлено в роботах П. Друкера, І. Адізеса. Протягом двадцятого століття науковцями різних сфер діяльності формуються такі підходи до управління розвитком, як, зокрема, соціологічний, соціально-поведінковий, системний, інноваційний, культурологічний, клієнтоорієнтований, міждисциплінарний, інтегративний. Крім того, сьогодні увага міжнародних інституцій, ділового співтовариства та наукової спільноти світу прикута до аналізу проблем сталого (стійкого) розвитку, що передбачає збалансованість економічних, соціальних та екологічних цілей суспільства. Морфологічний аналіз проведеного дослідження теорій (табл. 1) та результати попередніх наукових розвідок автора [28, с. 779–811; 30, с. 110–119], свідчать про наявність різних паттернів еволюційного та ціннісного характеру споживання благ, вагому роль соціоцінних детермінант в управлінні розвитком підприємства торгівлі. На підставі предметного аналізу соціального ядра у теоріях розвитку необхідно зазначити, що головним рушієм в управлінні соціальним розвитком підприємства торгівлі, кінцевою метою якого є добробут і задоволеність споживачів якістю товарів та послуг, виступає логістика процесів і конвергенція ціннісної, екологічно-інноваційної, інтелектуальної та інформаційно-мережевої компонент (потенціалів) підприємства. Методологічна проєкція управління соціальним розвитком підприємства торгівлі постулюється такими висновками.

1) З точки зору якості управління процесами соціального розвитку підприємства важливу роль відіграє *людський чинник, який може виступати як фактор соціальної конкуренції підприємства, як потужний потенціал генерування нових знань та інновацій в торгівлі*. Останнє залежить від ціннісної компоненти та організаційної поведінки, що притаманно кожному підприємству торгівлі та обмежується рівнем інтелектуального розвитку її керівників та власників, можливостями доступу ресурсів/генерування інновацій. Водночас розвиток інтелектуального потенціалу обмежується генетикою людини. В наукових пошуках Е. Пенроуз, Ф. Лютенса, Е. Шейна, Г. Ховштеде, М. Сторчового стверджується, що носієм спадковості є генотип, де зберігається всебічна інформація про властивості людського організму та потенціал його розвитку (інтелект, здоров'я, психофізіологічна та духовна енергія тощо). Інтелектуальний потенціал є загальною здатністю індивіда мислити раціонально, діяти цілеспрямовано й ефективно у середовищі. Під час вирішення задач людина активізує специфічну форму інтелекту: якщо це задачі менеджменту, то «мобілізується» соціальний інтелект, оскільки управління спрямовано на діяльність працівників, груп, їх відносини, якщо це творчі завдання, то перевага надається працівникам, які мобілізують інноваційний інтелект. Успіх вирішення задач залежить від рівня складових розвитку інтелектуального потенціалу працівників підприємства. Останні десять років концепція культурного (CQ – здатність розуміти малознайомі контексти поведінки людей, обумовлені національними, корпоративними і професійними культурами, розрізняти специфічні закономірності окремих особистостей) та емоційного інтелекту широко використовується у стратегіях продажу товарів, у соціальних мережах в управлінні розвитком персоналу тощо.

2) Важливою компонентою впливу на якість управління процесами соціального розвитку є інституційно-правове оформлення, соціальна політика та структура організації підприємства (тобто соціально-економічне буття). На цьому

акцентують увагу Д. Норт, К. Грант, К. Прахалад, Р. Нельсон, С. Вінтер, П. Сенге та інші вчені. Дослідження організаційних рутин Р. Нельсона та С. Вінтера [14] стало певним проривом у сучасній теорії розвитку організацій. У своїй праці вони обґрунтували, що розвиток організації залежить від усталених організаційних звичок, так званих неписаних правил. Щодня людина покладається на сотні шаблонних поведінкових дій (фрагментів), а на цій основі формується звичка. Шаблонна поведінка з часом призводить до критичного інциденту, після якого «рутини» в організації змінюються або вдосконалюються. Для підприємства торгівлі рутинізація операційних процесів особливо актуальна під час врахування індивідуальних звичок покупців та вивчення споживчих настроїв.

3) Цінності, соціально-орієнтовані вподобання стають результатом суспільно-усвідомленої та корисної діяльності людей та суттєво впливають на їх споживчий вибір. *Ціннісна поведінка* (система цінностей) індивіда, як правило, виявляється у щоденних поведінкових діях, стилі життя, думках і вночі змінюється, трансформуються на фоні все більш широкого проникнення торгівлі у соціальних мережах. А це прямо та/або опосередковано впливає на зміст соціальних взаємодій споживача (формує його цікавість до бренду підприємства) та конверсію покупок. Торговельний бізнес глобалізується, тому проникнення в соціальний простір різних культур та зв'язків вимагає від менеджерів, з одного боку, певного розвитку соціального інтелекту (здатність до крос-культурних комунікацій, прогнозування поведінки споживачів в мережі електронної торгівлі тощо), а з іншого боку, дає змогу підприємству акумулювати соціальний капітал. Таким чином, в управлінні соціальним розвитком підприємства визнання цінностей (у широкому вимірі) як реально діючих іманентних регуляторів діяльності індивідів (працівник, споживач, соціальний партнер) визначає їх поведінку та спосіб життя, підштовхує до творення нового впливу чи, навпаки, віддаляє їх до самозбереження та розвитку. Між тим варто зазначити, що нині культурні цінності і поведінські стереотипи, що підтримуються соціальним капіталом великих торговельних мереж, як зазначає А. Мазаракі [39, с. 5], забезпечують собі «інституційне домінування» доступу до інформації, знижуючи таким чином трансакційні витрати бізнесу. Так, А. Клейнер, зазначає, що в корпоративному управлінні важливо заручитись підтримкою ключової групи або людини, яка до неї входить [10]. У своєму дослідженні він робить висновок про те, що працівники, які розуміють потреби, настрої, норми і цінності ключової групи, можуть впливати на прийняття ключових рішень у власних інтересах або інтересах компанії. Цей вплив може бути як позитивним для розвитку підприємства, так і негативним, адже прийняті рішення приводять до фінансових репутаційних та кадрових ризиків компанії. З іншого боку, якщо переслідуються маргіальні цілі власників підприємств торгівлі (зокрема, їх соціальних партнерів), це призводить до негативної віддачі накопиченого соціального капіталу та зниження репутації підприємства, а згодом і прибутковості. Наприклад, певні прогалини у законодавстві України та укріття інформації про якісні характеристики реалізованих товарів такі: присутність небезпечних речовин у продуктах без відповідного маркування, небезпечна експлуатація товару за певних температурних режимів. Особливе занепокоєння викликає соціально відповідальне ставлення менеджменту підприємств до екологічних аспектів торговельного бізнесу, зокрема це показники забруднення території автозаправними станціями під час реалізації нафтопродуктів, зростання про-

Таблиця 1

Компаративна характеристика теорій, в яких відображено соціальні концепції розвитку підприємства

Назва теорії, представники	Сутнісна характеристика теорії	Соціальні концепції (ядро) розвитку підприємства	Принцип в управлінні
		Соціально-психологічні та психоаналітичні теорії	
П. Блау, Дж. Донован	П. Блау визначив причини і механізми виникнення і руйнування різних типів соціальної організації, виділив 4 типи цінностей: легітимні, опозиційні, партикулярні, універсальні.	Цінності організації, цінності індивідів, абсолютні та операційні цінності. Стимулювання діяльності індивідів.	
Теорія обміну Д. Хоманса (1961 рік)	Поведінка індивіда базується на принципах (винагорода – покарання). Люди схильні повторювати такі моделі поведінки, завдяки яким вони у минулому в тій чи іншій формі отримали заохочення.		
Е. Дюркгейм, Т. Парсонс	Е. Дюркгейм визначив, що соціальні цінності й норми культури для особистості відіграють роль внутрішньої спонукальної сили до різних дій. Т. Парсонс обґрунтував соціалізацію, виходячи із системної позиції, та визначив її як «процес набуття індивідами диспозицій, необхідних для виконання встановлених суспільством ролей. Роль визначаються нормами, пов'язаними із загально значущими, інституціоналізованими цінностями.	Цінності особистості, соціальне навчання, мотиваційні установки індивідів до участі у суспільно значущих проблемах.	Ціннісний розвиток
	Теорії соціальної інженерії		
Теорія соціального обміну Д. Норта	Теорія соціального обміну пояснює чинники соціальних змін у системі інституційних відносин. «Інституційні обмеження накопичуються у часовому вимірі, і, таким чином, культура суспільства є кумулятивною структурою правил, норм і переконань, що визначає нашу сучасність і впливає на майбутнє» [10, с. 20].	Інституційно-правові норми, система правил, релігійні переконання у визначенні змін.	Повага до чинності закону,
Теорія рутин (1982 рік) З. Нельсона, С. Вінтера	Розвиток організацій залежить від усталених організаційних звичок, так званих рутин. Щодня працівники покладаються на сотні поведінкових дій (флагманів) на основі яких формуються звички, стандартні ситуації. Непередбачувані ситуації руйнують усталені стандарти, підштовхуючи до якісно нових змін (рутин), розвитку процесів тощо.	Конфігурація торговельної діяльності: організація, уніфікація і стандартизація процесів управління.	Інституційно-правова торговельної діяльності, розвиток нематеріальних активів
Теорія транзакційних витрат Р. Коаза, С. Грейва	Суттєвий вплив на розвиток підприємства здійснюють транзакційні витрати (інформація та знання про ринок, конкурентів, партнерів, ведення переговорів, ноу-хау), які можуть зростати під впливом запровадження інновацій, отримання і використання майнових прав, що необхідні для отримання переваг.	Соціальний капітал. Інновації забезпечують права на володіння нематеріальними активами.	
	Ресурсні теорії розвитку підприємства, стратегії в управлінні, а також теорії стратегічного розвитку компанії		
Теорія фірми Р. Хамел, К. Прахалада, Г. Гранта, Е. Пенроуза та інших	Центральним активом фірми є її ключова компетенція, яка заснована на колективному навчанні організації та може слугувати ціннісною перевагою. «Ресурси є джерелом здатностей організації, виступають як специфічні ресурси, якщо перетворювати їх з меншими витратами на конкурентні переваги». Здібності організації – джерело конкурентних переваг [18, с. 47–51].	Цінність людських ресурсів, інтелектуального лідерства, розвитку знань як ключової компетенції і конкурентної переваги.	
Р. Майлз, М. Армстронг, Г. П'ятницька, В. Жуковська, Н. Сичова	Ключова роль належить організації, а саме усвідомленню цінності нововведень, стимулюванню стратегічних змін у процесах управління. Вдосконалення управління через процесові кадрові інновації забезпечує конкурентні переваги підприємства.	Стратегічне управління потенціалом, інноваційні зміни, стратегія управління персоналом.	Компетентність, інноваційний розвиток, чесна конкуренція, розвиток інтелектуального потенціалу
Управління потенціалом розвитку (торгівля) (А. Мазаракі, М. Мельник, Н. Краснокутська, Н. Калюжна, Л. Літоненко та ін.)	Потенціал системи управління є стратегічною основою розвитку підприємства. Авторами розглянуто структурні складові потенціалу підприємства, зокрема, по-різному досліджувався інструментарій оцінювання потенціалу розвитку підприємства, наприклад, соціального, соціально-економічного, управлінського, кадрового.		
Теорії розвитку А. Сена, Р. Акоффа, П. Друкера, І. Адізеса, А. Маслоу, Е. Мейо та ін.	Згідно з концепцією А. Сена (розширення можливостей вибору людини), дохід розглядається як засіб розширення можливостей вибору людини у принципово важливих сферах життя: діяльності, здобуття освіти, професійний розвиток, зміцнення здоров'я, економічна та громадська діяльність тощо.	Методи і моделі розвитку здібностей і талантів людини	

Закінчення таблиці 1

Теорії управління персоналом, самонавчальної організації та організаційна поведінка		Інтелектуальне лідерство, соціальне інвестування
Ф. Лютенс, Е. Шейн, К. Камерон, П. Сенге, К. Ард жирис, І. Нонак	Діалектичний взаємозв'язок між розвитком людини та розвитком організації, які прагнуть до стабілізації та адаптації до змін, що викликані зовнішнім середовищем через обмін та генерування знань, їх набуття персоналом, зберігання та використання знань.	Технологія управління знаннями, залучення інтелектуального розвитку.
Теорія людського капіталу		
Г. Беккер, Л. Бруклінг, Т. Шульц, Дж. Гелбрейт, П. Таубмен	Теорія досліджує залежність доходів працівника, підприємства, суспільства від знань, навичок та природних здібностей людей. Соціальні інвестиції в інтелектуальний (освіта, наука, культура праці) і фізичний розвиток (здоров'я) персоналу забезпечують майбутні можливості ефективного розвитку та управління підприємством.	Соціальне інвестування у розвиток персоналу.
Теорії економічної (ринкової) та соціальної поведінки людини		
Поведінкові моделі в економіці Ф. Хайєка. Модель раціональної поведінки Г.А. Саймона.	Теорія розкриває право максимальної свободи людини як визначальну складову спонтанного економічного порядку. Поведінка окремої людини, підприємця, фірми визначається їхніми економічними інтересами стосовно конкретних економічних подій, що дають підстави сподіватися на вигоду. Поведінка індивіда базується на принципах (винагорода – покарання). Люди схильні повторювати такі моделі поведінки, завдяки яким вони у минулому в тій чи іншій формі отримали заохочення.	Стимулювання і самореалізація працівника, самостійний вибір індивідом дбати про свій економічний та соціальний добробут.
Д. Арелі, Р. Чалдні, С. Боулз, С. Полянська-Райсс	Соціально-психологічні установки, суспільно-орієнтовані вподобання індивідів впливають на здійснення покупок товарів/послуг. Соціальні медіа-комунікації повинні забезпечувати корекцію знань/свого розвитку споживачів про товари, послуги, умови придбання або бути спрямованими на неї.	Управління стрийняттям у комунікаціях, вибір інформаційних каналів обміну із споживачами.
Теорія ключових груп А. Клейнера	Індивіди ключової групи мають більше влади і привілеїв, що дає їм змогу здійснювати вплив як на розвиток організації, так і на виникнення організаційних деструкцій в системі менеджменту.	Компетентність, влада і потенціал ключових груп та їх лідерів
Концепції соціальної відповідальності бізнесу, соціального маркетингу		
Г. Боуен, Р. Уотс, М. Фрідман, К. Левіс, Л. Холм, Ф. Котлер, С. Ромат, А. Мазаракі та ін.	Розгляд соціальної відповідальності як: а) рушійної сили соціального розвитку організації; б) базової бізнес-стратегії (як обов'язок); в) корпоративної підзвітності; г) впливу на суспільство через благодійні програми, соціальні проекти, волонтерство тощо. Соціально-відповідальна діяльність підприємства, яка імплітована у стратегії та ділові практики підприємства, забезпечує довгострокові дивіденди, лояльність споживачів.	Стратегія КСВ, кодекс етичних норм і стандартів підприємства, філантропія, соціальний діалог (суспільний договір).
Д. Еджок, М. Салліван, І. Макнел, Д. Вільсон та ін.	Модель розвитку взаємовідносин між партнерами в системі «продавець – споживач» розглядалась на основі моделі контракту відносин (relationship contract, 1980, I.R. Masleil). Відповідальна співпраця, довіра, кооперація і взаємозалежні цілі, задоволеність результатом, адаптація і спільна технологія, комплексні заходи соціального маркетингу, визначення стилю життя, культурологічних елементів у звичках покупців, історій покупок допомагають менеджерам прогнозувати споживчу поведінку та лояльність. М. Салліван і Д. Еджок [34] визначають ці фактори як межі прийнятної поведінки споживача.	Соціальне партнерство, персоналізація споживача, стоживча лояльність.
Концепція омніканальної бізнес-моделі в торгівлі (Л. Цао, Л. Лі, П. Верхев, П. Каннан, Дж. Інман)	Концепція омніканальності спрямована на задоволення ціннісних потреб клієнтів у часі та просторі. Фокус уваги менеджменту зосереджується на формуванні інформаційної структури баз даних про споживачів, забезпеченні моніторингу та можливостей здійснення споживачами транзакцій у будь-яких каналах продажу (місяця присутності). Це дасть змогу прогнозувати поведінку споживачів, підвищити їх довіру і лояльність, мінімізувати витрати тощо.	Архітектура соціальних комунікацій споживачів, брендінг, забезпечення доступу сервісу у каналах.
Теорія соціальних мереж М. Джексона, С. Деніса	Теорія розглядає соціальну мережу як інформаційного сервіс-провідника підприємства, що впливає на здійснення ним економічних операцій через організацію мережевих зв'язків та контактів, формує репутацію, визначає соціальну та економічну цінність. Соціальні мережеві взаємодії відіграють суттєву роль в торгівлі, мовному та культурному розвитку, виконують важливу роль зв'язку на ринках праці.	Використання інформаційних сервісів, поширення мережевих контактів суб'єкта торгівлі з іншими сторонами діяльності.

Джерело: систематизовано і складено автором

дажів тютюнових виробів, паління яких спричиняє викиди в атмосферу оксиду вуглецю, безвідповідальна утилізація відходів. Тому принципи соціальної відповідальності є невід'ємним концептом соціального розвитку і методологічною основою в управлінні.

4) Наступним соціальним концептом соціального розвитку підприємства торгівлі виступає інформаційно-комунікаційний обмін у мережевому просторі торговельної діяльності [28; 34–38]. Зважаючи на те, що економічна поведінка підприємств торгівлі трансформується під впливом глобальних тенденцій інноваційно-технічних проривів, соціально-економічних і політичних подій у часі, логічно зробити припущення про еволюційність процесів соціального розвитку. Вплив інформаційної мережевої економіки вимагає від менеджменту підприємства концентрації уваги на конкурентних стратегіях розвитку соціальних взаємовідносин (взаємодій) у різних каналах присутності (чи місцях покупки) як споживача, так й інших соціальних контактах. У процесі розвитку відносин підприємство торгівлі повинно у стратегіях формування лояльності власного персоналу, споживачів моніторити інформаційні канали (зокрема, соціальні мережі) з метою формування прихильності споживачів до свого бренду та бути соціально-відповідальним.

У своїй праці «Передбачувана ірраціональність, або приховані сили, що визначають наші рішення» професор Масачусетського технологічного інституту Д. Аріелі, спираючись на проведені емпіричні дослідження, показує, яким чином використання суб'єктом ринкових норм у процесах соціального обміну (економічної поведінки) приводить до ірраціональної поведінки індивідів. Ірраціональна поведінка як вибір індивіда може обернутись для підприємства вигодами або втратою довіри, прибутків, погіршенням відносин у ситуації порушення правил соціального обміну. У цьому контексті Д. Аріелі підкреслює [10, с. 178]: «Якби корпорації міркували з позиції соціальних норм, то вони б розуміли, що саме ці норми дають змогу формувати лояльність та <...> підштовхувати людей до особистого розвитку в потрібному для корпорацій напрямі: до гнучкості, залучення у загальну справу» [10, с. 341].

На підставі компаративного аналізу узагальнено та визначено такі принципи управління соціальним розвитком підприємства торгівлі: реалізація якісних товарів та послуг, дотримання прав споживачів та суб'єктів торговельної діяльності, повага до чинності закону, інформаційна прозорість та підзвітність, гармонізація ресурсів, професійний розвиток, інноваційний розвиток, інтелектуальна конвергенція міжсекторного партнерства, чесна конкуренція, відповідальність, ефективність, соціальне залучення (включення) підприємства, клієнтоорієнтована інноваційна поведінка, інтелектуальне та соціальне лідерство. Ефективність соціальної політики підприємства торгівлі визначається на основі складання соціальних звітів, реалізується в міжнародних стандартах, нормативних актах та моделях управління, відповідно до яких підприємство торгівлі формує зони відповідальності (соціальні конкурентні переваги) й набуває власного стилю в управлінні соціальним розвитком.

Висновки. Розвиток інформаційних інновацій та технологій спричиняє формування новітньої концептуальної основи управління розвитком підприємства торговельної галузі. Здійснивши морфологічний аналіз теорій та підходів до управління соціальним розвитком підприємства, сформулювали головні соціальні концепти з урахуванням специфіки торговельної діяльності. Сформульовано концепцію управління соціальним

розвитком підприємства, в основі якої лежать інтеріорізована у бізнес-процес актуальна система цінностей та принципи, що забезпечують дієвість механізму управління розвитком потенціалу соціального середовища підприємства торгівлі у декількох суміжних із соціальною діяльністю площинах: інноваційній, інтелектуальній, когнітивно-поведінковій, кадровій, інституційно-правовій, крос-культурній. Узагальнено принципи соціального розвитку підприємства торгівлі.

Література:

1. Veblen T.B. The Instinct of workmanship and the Irksomeness of Labor / T.B. Veblen // American journal of sociology. – 1898. – Vol. 4. – № 2. – P. 187–201.
2. Акофф Р.Л. Планирование в больших экономических системах / Р.Л. Акофф ; пер. с англ. – М., 1972. – 223 с.
3. Blau P. Social Exchange / P. Blau // International Encyclopedia of the Social Sciences. V. 7. – N. Y. : Macmillan, 1968. – 453 p.
4. Гелбрейт Дж. Знание – как капитал / Дж. Гелбрейт ; пер с англ. ; под. ред. М.В. Грега. – М. : Знание, 1998. – 217 с.
5. Homans G.C. Social Behavior: Its Elementary Forms / G.C. Homans. – N.Y. : Harcourt Brace Jovanovich, 1961. – P. 31–75.
6. Becker G.S. Investment in Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis / G.S. Becker // Journal of Political Economy. Supplement. – Oct. 1962.
7. Shultz T. Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences / T. Shultz. – N.Y., 1968, vol. 6.
8. Gharajedahi J. Mechanisms, Organisms and Social Systems / J. Gharajedahi, R.L. Ackoff // Strategic Management Journal. – 1984. – Vol. 5. – P. 289–300.
9. Хикс Дж. Пересмотр теории ценности / Дж. Хикс, Р.Г.Д. Аллен // Вехи экономической мысли : в 6 т. – СПб. : Экономическая школа. Теория потребительского поведения и спроса, 1999. – С. 117–141.
10. Ariely D. Predictably Irrational, Revised and Expanded Edition: The Hidden Forces That Shape Our Decisions Paperback / D. Ariely. – April 27, 2010. – 341 p.
11. The Value Enterprise / [J.M. Donovan, R. Tully, B. Wortman]. – Toronto : McGraw-Hill, 1997. – 226 p.
12. Coase R.H. The Problem of Social Cost / R.H. Coase // Journal of Law and Economics. – 1960. – Vol. 3. – P. 1–44. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.jstor.org/stable/724810>.
13. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений / Д. Норт ; пер. с англ. К. Мартынова, Н. Эндельмана. – М. : Изд. дом Гос. ун-та Высшая школа экономики, 2010. – 256 с.
14. Nelson R.R. An evolutionary theory of economic change / R.R. Nelson, S.G. Winter. – Cambridge, MA : Belknap, 1982. – 437 p.
15. Stewart B. The Quest for Value / B. Stewart. – N.Y. : HarperCollins, 1991. – 788 p.
16. Jackson M.O. Social and Economic Networks / M.O. Jackson [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://web.stanford.edu/~jacksonm/netbook.pdf>.
17. Rappaport A. Creating Shareholder Value: A Guide for Managers and Investors / A. Rappaport. – New York : Free Press, 1997. – 224 p.
18. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Ф. Котлер, Н. Лі ; пер. з англ. С. Яринич. – К. : Стандарт, 2005. – 302 с.
19. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку : [монографія] / [А. Колот, О. Грішнова та ін.] ; за наук. ред. А. Колота. – К. : КНЕУ, 2012. – 501 с.
20. Танец перемены: новые проблемы самообучающихся организаций / [П. Сенге, А. Клейнер, Ш. Робертс и др.] ; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2003. – 624 с.
21. Грант Р. Ресурсная теория конкурентных преимуществ: практические выводы для формулирования стратегии / Р. Грант // Вестник СПбГУ. – Сер. 8: Менеджмент. – 2003. – Вып. 3. – С. 47–75.
22. Прахалад К. Ключевые компетенции корпорации / К. Прахалад, Г. Хамел // Вестник СПбГУ. Сер. 8: Менеджмент. – 2003. – Вып. 3. – С. 18–46.
23. Клейнер Г.Б. Эволюция и модернизация теории предприятия /

- Г.Б. Клейнер // Вестник ВГУ. Серия «Экономика и предприятие». – 2004. – № 1. – С. 123–133.
24. Wilson D. An Integrated Model of Buyer-Seller Relationships / D. Wilson // *Journal of Academy of Marketing Science*. – 1995. – Vol. 23. – № 4. – P. 335–345.
25. Сторчевой М. Новая модель человека для экономической науки / М. Сторчевой // *Вопросы экономики*. – 2012. – № 4. – С. 78–98.
26. Клейнер А. Who Really Matters: The Core Group Theory of Power, Privilege and Success / А. Клейнер (Кто действительно имеет значение: теория ключевых групп как источника власти, привилегий и успеха). – 2003.
27. Соціально-етичний маркетинг : [монографія] / [А. Мазаракі, Є. Ромат, Г. Алданькова та ін.] ; за заг. ред. А. Мазаракі, Є. Ромата. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2013. – 328 с.
28. Внутрішня торгівля України : [монографія] / [А. Мазаракі, В. Лагутін, А. Герасименко та ін.] ; за заг. ред. А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 864 с.
29. Краснокутська Н. Управління потенціалом торговельного підприємства : [монографія] / Н. Краснокутська. – Х. : Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2012. – 322 с.
30. Пятницкая Г. Развитие внутренней торговли: современные трансформации и приоритеты социализации / Г. Пятницкая, В. Жуковская // *Актуальні проблеми економіки*. – 2015. – № 11. – С. 106–119.
31. Сичова Н. Соціальний розвиток підприємства / Н. Сичова // *Вісник КНТЕУ*. – 2015. – № 4. – С. 43–49.
32. Miles R.E. Organizational Strategy: Structure and process / R.E. Miles, C.C. Snow. – New York : McGraw-Hill, 1978. – 530 p.
33. Hofstede G. Culture's consequences international differences in work related values / G. Hofstede. – Sage Publications, 1984. – 327 p.
34. Sullivan M. Retail Marketing / M. Sullivan, D. Adcock. – Stamford, Connecticut : Cengage Learning Business Press, 2002. – 368 p.
35. Cao L. The impact of cross-channel integration on retailers' sales growth / L. Cao, L. Li // *Journal of Retailing*. – 2015. – № 91(2). – P. 198–216.
36. Integrating Bricks with clicks: retailer-level and channel-level outcomes of online–offline channel integration / [D. Herhausen, J. Binder, M. Schoegel] // *Journal of Retailing*. – 2015. – № 91 (2). – P. 309–325.
37. From multi-channel retailing to omni-channel retailing: introduction to the special issue on multi-channel retailing / [P.C. Verhoef, P. Kannan, J.J. Inman] // *Journal of Retailing*. – 2015. – № 91 (2). – P. 174–181.
38. Мазаракі А. Інститутотворча функція сучасної мережевої роздрібної торгівлі / А. Мазаракі // *Вісник КНТЕУ*. – 2016. – № 4. – С. 5–21.

Жуковская В.М. Управление социальным развитием предприятия торговли: методологические основы

Аннотация. В статье раскрыта сущность положений экономических теорий и концепций, которые отображают экономическое пространство социального развития и управления предприятия торговли. Рассмотрены концептуальные положения формирования управления социальным развитием предприятия, основой которого выступают развитие интеллектуального потенциала индивидов, генетически и исторически обусловленное ценностно-ориентированное, инновационное и экономическое поведение участников торговых отношений, которое детерминировано социокультурной средой и пространством взаимодействий во времени.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, ценности, социальное развитие, предприятие торговли, поведение, социальный концепт, принципы.

Zhukovska V.M. Management of social development of trade enterprise: methodological bases

In the article, there is defined the essence of the basic economic theories and conceptions that describe the different point of view on social enterprise development. On the base of the summary method, there is investigated the base of the enterprise social development formation, in the centre of the main force is intellectual potential of individuals, genetically and historically based value-oriented behaviour of participants of trade relations, which is determined by social and cultural environment and space of interaction in the time.

Key words: intellectual potential, values, social of development, trade enterprise, behaviour, social concepts of development, principles.

*Капталан С.М.,
аспірант кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності,
Одеський національний економічний університет*

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РОЗВИТОК АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ

Анотація. У статті визначено динаміку обсягів виробництва продукції основних галузей економіки України за 2012–2015 роки. Обґрунтовано, що зростання частки галузей АПК в економіці України було обумовлено значним збільшенням обсягів зовнішньоекономічної діяльності агропромислових підприємств. Показано, що провідною галуззю економіки України стає оліє-жирова промисловість. Доведено, що, крім зовнішньоекономічних факторів, на зростання АПК вплинули високий рівень прибутковості, зростання продуктивності праці та урожайності, перетік капіталу з інших галузей економіки України.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, агропромисловий комплекс.

Постановка проблеми. В умовах стагнації майже всіх галузей економіки України дуже важливою є роль держави в управлінні розвитком тих напрямів економічної діяльності, які мають найвищий пріоритет. Це обумовлює необхідність здійснення суттєвого впливу органів державної влади на розвиток найбільш пріоритетних галузей економіки. Особливо слід розглянути вплив зовнішньоекономічної діяльності на розвиток як окремих галузевих ринків, так і економіки загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як свідчать дослідження О.С. Літвінова, А.С. Мішкевича, К.С. Ненюк, Д.Д. Радупова та інших вчених, державні органи влади мають значні важелі впливу на діяльність підприємств економіки загалом та АПК зокрема [1, с. 255; 2, с. 46; 3, с. 132]. Авторами розглянуті основні важелі впливу органів державної влади як місцевого, так і загальнодержавного рівнів. Показано, що конкурентоспроможність та ефективність діяльності окремих підприємств багато в чому залежать від рівня зовнішніх чинників діяльності.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Важливим зовнішнім фактором розвитку економіки України загалом, а також окремих суб'єктів господарювання є сучасні можливості їх участі у зовнішньоекономічній діяльності. Вступ до Всесвітньої організації торгівлі, а також підписання Договору про асоціацію з ЄС надали вітчизняним підприємствам значні додаткові можливості щодо розвитку їх діяльності. Насамперед це стосується підприємств агропромислового сектору України, оскільки вони мають суттєві природно-кліматичні переваги над світовими виробниками агропромислової продукції багатьох видів.

Мета статті полягає у розгляді впливу зовнішньоекономічної діяльності на розвиток підприємств різних галузей економіки зі зверненням окремої уваги на агропромислові підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для початку проведемо аналіз динаміки обсягів виробленої продукції галузями агропромислового комплексу (далі – АПК), а також

іншими сферами економіки України. Розрахунки здійснимо на основі статистичних даних, наведених на порталі ukrstat.gov.ua за 2012–2015 роки. Випуск товарів і послуг в Україні за чотири роки збільшився на 38,8% і склав 4 трлн. 488 млрд. грн. Однак в розрізі окремих галузей економіки відбувались нерівнозначні зміни. Так, майже всі галузі промисловості збільшили обсяг виробництва лише на 15%. Хоча галузі промисловості, які входять до АПК, збільшили свої обсяги випуску продукції на 51–86%, або в 4–6 разів більше всіх інших промислових підприємств. Причини такої ситуації полягають не тільки у тимчасовій окупації східних регіонів і Криму. Вже у 2013 році відбулось значне скорочення обсягів промислового виробництва, тоді як в подальші роки відбувалось, хоч і незначне, але підвищення промвиробництва в Україні. Це може свідчити про те, що потенціал промислових підприємств України, які існують ще з радянських часів, є дуже ресурсоемними, обладнаними застарілими технологіями, вже вичерпано. І військові дії разом із закриттям ринків СНД це лише підкреслюють. Єдиним видом діяльності, який забезпечував економічне зростання в Україні протягом 2012–2015 років, був АПК. Продукція підприємств АПК збільшилась за чотири роки на 78,3% і перетнула відмітку у трильйон гривень – 1 трлн. 54 млрд. грн. Тобто збільшення випуску продукції АПК перевищило більше ніж удвічі загальноекономічне зростання і в 5 разів перевищило зростання у промисловості.

При цьому зростання в АПК теж відбувалось нерівномірно по різних видах економічної діяльності. Найменшими темпами, але такими, що все ж таки перевищують максимальні темпи приросту інших галузей, зростали виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (на 50,9%) та тваринництво (на 59,3%). Лісове господарство, текстильне виробництво та виготовлення виробів з деревини зросли більше ніж на 80%, а саме на 82,86% та 86% відповідно. Головним же чином економічне зростання АПК було забезпечено збільшенням випуску продукції в рослинництві – в 2,3 рази. Це дало змогу виробити 396 млрд. грн. продукції і майже наздогнати за цим показником беззаперечного фаворита – підприємства з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів. Різна динаміка обсягів випуску продукції по видах діяльності привела до суттєвої зміни в структурі економіки України, яка наведена в табл. 1.

З 2012 по 2015 роки значно зменшилась частка промисловості – з 28,2% до 23,5%. Тоді як зростання відбулось в АПК, а саме на 5,2%. Майже кожна четверта гривня в Україні виробляється у сфері АПК. За умов збереження наявних тенденцій можна спрогнозувати, що у 2017 році частка рослинництва складе близько 12%, а частка АПК становитиме близько 29%.

Можна зробити висновок, що галузі АПК мають стійку динаміку зростання, незважаючи на негативні зміни у зовніш-

Динаміка структури економіки України у 2012–2015 роках, %

Назва галузі	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	Абс. відхилення 2015/2012
Сільське господарство	7,9	9,2	10,1	11,8	3,9
зокрема, рослинництво	5,3	6,4	7,4	8,8	3,5
тваринництво	2,6	2,8	2,8	3,0	0,4
Лісове господарство	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1
Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	8,7	7,9	9,2	9,4	0,8
Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	0,4	0,3	0,4	0,5	0,1
Виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу, а також поліграфічна діяльність	1,1	1,2	1,3	1,5	0,4
Разом АПК	18,3	18,8	21,3	23,5	5,2
Інші галузі промисловості	28,2	26,5	25,0	23,5	-4,7
Оптова та роздрібна торгівля	11,8	12,0	12,4	12,2	0,4
Транспорт, складське господарство	6,6	6,7	6,1	6,6	0,0
Інші галузі економіки	35,1	36,0	35,1	34,2	-0,9
Всього випуск товарів і послуг у ринкових цінах	100	100	100	100	0

Джерело: розраховано автором на підставі даних нормалу ukrstat.gov.ua

ньому економіко-політичному середовищі. Причому первинне зростання демонструє базова галузь АПК – сільське господарство. Рослинництво виступає «локомотивом» зростання всієї галузі АПК. Цей «локомотив» зумовлює зростання всіх інших, залежних від нього галузей.

Головним чинником зростання агровиробництва в Україні, на нашу думку, є його переорієнтація на зовнішні ринки, обумовлена постійним зростанням попиту на харчові продукти у зв'язку із збільшенням чисельності людства. Українські агровиробники мають значні переваги над своїми світовими конкурентами, які обумовлені природно-кліматичними особливостями, низьким рівнем витрат (перш за все, на оплату праці), географічною близькістю до ринків збуту (країни ЄС, Африки та Азії), наявністю транспортних можливостей (передусім, портової інфраструктури).

Експорт з України з 2005 по 2013 роки поступово збільшувався з 34 до 62 млрд. дол. Після цього відбулось різке його скорочення майже до рівня 2005 року, що було обумовлено закриттям більшості ринків країн СНД, тимчасовою окупацією частини території України та обвалом світових цін на всі основні види ресурсів. Але якщо перерахувати у гривневий еквівалент, можна сказати, що експорт за 2013–2016 роки все одно збільшився удвічі. Якщо розглянути експорт продукції АПК, то можна побачити, що майже по всім складовим відбулось значне зростання у 2016 році порівняно з 2005 роком.

Якщо рослинництво є «локомотивом» економіки України, то виробництво соняшникового насіння є його «двигуном». За 12 років експорт насіння зріс у 11,3 рази, експорт олії – у 6,7 разів, експорт відходів оліє-жирового виробництва – у 7 разів. Загальний приріст експорту за всіма галузями АПК склав 11,4 млрд. дол., або 174%. Тоді як приріст експорту по товарах, пов'язаних із виробництвом насіння соняшника, склав 5,6 млрд. дол., перш за все, соняшникової олії – на 3,4 млрд. дол.

Таке значне зростання експорту продукції АПК обумовило зростання її частки у загальному експорті країни (табл. 2).

Як виходить з табл. 2, частка продукції АПК зросла за 12 років на 30% і складає зараз майже 50% всього експорту

України. Можна стверджувати, що за цей період структура експорту України докорінно змінилась з металоорієнтованої на агроорієнтовану. Головним чином зросла частка експорту продуктів рослинного походження, а саме на 17%, зокрема насіння олійних культур – на 4%, жирів рослинних – на 9%, залишків харчової промисловості – на 2%. Загалом частка експорту продукції, пов'язаної з вирощуванням соняшнику, зросла на 15,3%, або більше ніж в 7 разів, і становить 17,8% всього експорту України.

Таким чином, агропромислове виробництво сьогодні є одноосібним лідером за валютними надходженнями в Україну. А серед продукції АПК явним лідером є продукція, яка пов'язана з насіння олійних культур, оскільки вона забезпечує більш глибоку переробку, ніж в інших підгалузях рослинництва.

Було зроблено припущення про прямий зв'язок зростання попиту на зовнішніх ринках на вітчизняну продукцію рослинництва та збільшення обсягів виробництва продукції. З метою доказу тісноти такого зв'язку було застосовано кореляційно-регресійний аналіз. Здійснено аналіз кореляції зміни обсягів експорту та обсягів виробництва продукції АПК, сільського господарства та окремо рослинництва в Україні за 2008–2015 роки. Результати свідчать про наявність прямого тісного зв'язку між цими показниками. Коефіцієнт парної кореляції між експортом рослинництва і обсягом виробництва продукції АПК склав 65%, що свідчить про високу залежність обсягів виробництва в АПК від експорту продукції рослинництва. Тобто значне зростання обсягів виробництва в АПК було викликано можливістю збуту її саме на зовнішніх ринках.

Крім позитивних зовнішніх чинників, а саме встановлення сприятливих умов виходу на зовнішні ринки сільгосппродукції, ще одним чинником виходу АПК у лідери економіки України була значна прибутковість цього виду економічної діяльності. За 6 досліджуваних років обсяги прибутку до оподаткування по економіці загалом зменшились з 58 до 29 млрд. грн. у 2013 році, а після 2014 року перейшли у збитки в обсязі 340 млрд. грн. Лідером за прибутковістю у 2010 році була промисловість – 31 млрд. грн., тоді як у 2015 році промислові

Товарна структура експорту України у 2005–2016 роках, %

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	2005 рік	2010 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Абсолютна зміна 2016/2005
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	2,1	1,5	1,7	1,9	2,2	2,1	0,0
II. Продукти рослинного походження	5,0	7,8	14,2	16,2	20,9	22,3	17,3
зокрема, насіння і плоди олійних рослин	0,4	2,1	3,3	3,1	3,9	4,2	3,8
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	1,7	5,1	5,6	7,1	8,7	10,9	9,2
IV. Готові харчові продукти	3,8	5,0	5,6	5,7	6,5	6,7	2,9
зокрема, залишки і відходи харчової промисловості	0,4	0,9	1,5	2,1	2,6	2,7	2,3
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена	0,6	0,3	0,2	0,3	0,3	0,3	-0,3
IX. Деревина і вироби з деревини	1,6	1,6	1,8	2,3	2,9	3,1	1,5
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	1,3	1,9	2,0	1,8	1,6	1,5	0,2
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	2,7	1,4	1,3	1,5	1,7	1,9	-0,8
XII. Взуття, головні убори, парасольки	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,5	0,2
Всього АПК	19,0	25,0	32,9	37,2	45,1	49,3	30,2

Джерело: розраховано автором на підставі даних порталу ukrstat.gov.ua

підприємства отримали колосальні збитки – 179 млрд. грн. Також великих збитків зазнала торгівля – 86 млрд. грн., будівництво – 27 млрд. грн., транспорт – 14 млрд. грн. Єдина галузь економіки, яка не тільки була стабільно прибутковою, але й збільшила прибуток у 7 разів, є сільське господарство. Обсяг прибутку сільського господарства у 2015 році склав 103 млрд. грн., що більше, ніж загальний обсяг прибутку по всій економіці України у «спокійних» 2010, 2012, 2013 роках. Ще більш красномовною є статистика рентабельності продукції сільського господарства у «кризовому» 2015 році (табл. 3).

Рентабельність всіх основних сільгоспкультур є дуже високою. Лідером є виноград – більше 100%, на другому місці знаходиться соняшник – 81%, рентабельність плодів, овочів, зернових та ріпаку складає близько 50%. Такий рівень рентабельності продукції є недосяжним майже для всіх видів «матеріальної» економічної діяльності, що є важливим фактором залучення капіталу в АПК. Свідченням процесу перетоку капі-

талу в АПК може слугувати дослідження динаміки та структури капітальних інвестицій за видами економічної діяльності. Загальний обсяг капітальних інвестицій в Україні стрімко зростає у 2010–2012 роках за рахунок інвестицій у промисловість України і склав 294 млрд. грн. (з них 103 млрд. грн. спрямовані у промисловість). З 2014 року відбулось зменшення капітальних інвестицій у всіх видах економічної діяльності, крім сільського господарства, де, навпаки, у 2015 році спостерігався сплеск інвестицій до рівня 30 млрд. грн., або майже утричі більше, ніж у 2010 році. Це привело до того, що в сільське господарство були спрямовані величезні додаткові капітальні вкладення, які лише втричі менші за інвестиції у промисловість, притому, що промисловість завжди була значно більш капіталоемною галуззю порівняно із сільським господарством. В результаті зміни обсягів інвестицій змінилась і їх структура (табл. 4).

Тобто найбільші зміни у структурі інвестицій в економіку за досліджуваний період відбулись у сільському господарстві

Таблиця 3

Динаміка рентабельності основних видів сільськогосподарської продукції України у 2015 році, %

Види продукції	Сільсько-господарські підприємства	Зокрема:				
		Господарські товариства	Приватні товариства	Кооперативи	Інші недержане товариства	Державні товариства
Зернові та зернобобові культури	43,1	43,3	44,2	43,9	31,5	21,4
Насіння соняшнику	80,5	81,8	81,7	86,7	44,7	34,6
Ріпаку	44,3	38,7	57,6	68,8	52,7	30,3
Цукрові буряки (фабричні)	28,2	24,4	38,2	-13,1	16,6	-15,1
Картопля	24,2	27,1	16,2	12,8	143,7	-10,9
Овочі відкритого ґрунту	47,5	53,7	43,3	36,3	15,3	3,6
Плоди	52,6	50,7	85,1	-18,5	42,4	-6,2
Виноград	102,4	64,9	89,7	8,6	300,5	-4

Джерело: розраховано автором на підставі даних порталу ukrstat.gov.ua

Зміна структури капітальних інвестицій за видами економічної діяльності за 2010–2015 роки, %

Види економічної діяльності	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 м	Абс. зміна 2015/2010
Сільське, лісове та рибне господарство	6,1	6,5	6,6	7,1	8,6	11	4,9
Промисловість	30	34,3	35,2	39,5	39,3	32,1	2,1
Будівництво	17,3	13,4	15,3	17,3	16,5	15,9	-1,4
Оптова та роздрібна торгівля	10	9,4	8,4	8,4	9,4	7,6	-2,4
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	10,4	10	11,2	7	7,1	6,8	-3,6
Тимчасове розмішування й організація харчування	0,9	0,9	1	0,9	0,7	0,5	-0,4
Інші види економічної діяльності	25,3	25,5	22,3	19,8	18,4	26,1	0,8
Усього	100	100	100	100	100	100	0

Джерело: розраховано автором на підставі даних нормалу ukrstat.gov.ua

Динаміка урожайності та внесення добрив в Україні за різними видами культур за 2000–2015 роки

Показники	2000 рік	2005 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	Зміна 2015/2000	
									Абс.	Відн., %
Внесено під всі посіви мінеральних добрив, кг/га	13	32	58	68	72	79	82	79	66	508
Зокрема:										
азотних	10	22	43	48	50	55	57	55	45	450
калійних	1	4	8	9	10	13	13	12	11	1 100
фосфорних	2	6	7	11	12	11	12	12	10	500
Внесено під посіви										
зернових і зернобобових культур	15	35	63	71	79	87	93	90	75	500
технічних культур	18	39	57	67	66	70	70	67	49	272
овочів та баштанних культур	23	90	137	143	172	166	223	173	150	652
картоплі	66	188	239	258	209	303	306	276	210	318
кормових культур	6	10	21	24	29	33	34	34	28	467
Урожайність, ц/га										
Зернові та зернобобові культури	19,4	26	26,9	37	31,2	39,9	43,7	41,1	21,7	112
Цукрові буряки	176,7	248,2	279,5	363,3	410,8	398,9	476,5	435,8	259,1	147
Соняшник	12,2	12,8	15	18,4	16,5	21,7	19,4	21,6	9,4	77
Картопля	121,6	128,4	132,5	168	161	159,7	176,4	161,4	39,8	33
Овочі	112,3	157,1	173,6	195	199,2	199,9	207,8	206,1	93,8	84
Плоди та ягоди	38,4	63,7	78,2	84,9	89,9	103,5	95,2	104,5	66,1	172

Джерело: розраховано автором на підставі даних нормалу ukrstat.gov.ua

(+4,9%), транспорті (-3,6%), торгівлі (-2,4%) та промисловості (+2,1%). Значний приток інвестицій привів до підвищення рівня технічної озброєності і, як наслідок, продуктивності праці в сільському господарстві України.

Продуктивність праці у сільському господарстві в незмінних цінах за 15 років зросла у 8 разів. Причому, на відміну від всіх інших показників, продуктивність праці у тваринництві зростала більшими темпами, а саме у 13 разів, а у рослинництві у 7 разів. Зростання продуктивності праці відбувалось за рахунок технічного оснащення виробництва: за 15 років вдвічі зросла кількість тракторів та іншої техніки. Значно збільшились обсяги внесення мінеральних добрив, а саме з 13 кг/га у

2000 році до 79 кг/га у 2015 році. Сільськогосподарські підприємці почали використовувати сучасні технології ведення бізнесу, закупати кращий посівний матеріал, обробляти захисними засобами тощо. Все це привело до значного підвищення рівня урожайності основних сільгоспкультур (табл. 5).

Таким чином, урожайність по всіх видах сільгоспкультур за аналізований період значно зросла. Найбільше зростання відбулось під час вирощування плодів, ягід та цукрових буряків – у 2,5 рази, зернових – на 110%, овочів та соняшника – на 80%. Слід відзначити, що у провідних країнах світу і у багатьох вітчизняних підприємствах урожайність мінімум вдвічі є більшою за середню по країні, що свідчить про наявність резервів

її зростання в Україні. Урожайність фермерських господарств в Україні на 14% є меншою від урожайності інших суб'єктів господарювання, які є юридичними особами. Якщо виділити з юридичних осіб тих, які є державними, то урожайність всіх інших збільшиться ще на 5–10%. Слід зазначити, що в Україні близько 11% соняшнику виробляють взагалі не суб'єкти підприємницької діяльності, а домашні господарства. Їх урожайність соняшника склала у 2016 році 17,3 ц/га, що на 26% менше, ніж урожайність сільгоспдприємств.

Також красномовною є більш висока ефективність діяльності горизонтально інтегрованих підприємств (із більшою площею земель та валовим збором). Якщо б урожайність підприємств із валовим збором більшим за 2 тис. т (26,6 ц/га) було перенесено на всі інші види господарств, то в Україні вдалося би зібрати на 23% соняшника більше.

Висновки. Таким чином, можна зробити висновки, що АПК в Україні останніми роками вийшов на провідні позиції в структурі ВВП, частці в експорті, отриманні фінансових результатів. Це мало під собою природно-географічні передумови, а також було викликано створенням зовнішніх умов для здійснення ЗЕД. Внутрішніми факторами зростання АПК було різке збільшення обсягу інвестицій, що привело до використання сучасних технологій діяльності, а також значне збільшення основних показників ефективності, зокрема урожайності, рентабельності. Агропромисловим підприємствам слід більше уваги приділяти управлінню ЗЕД, оскільки саме від цього багато в чому залежить ефективність їх діяльності. Подальшим напрямом досліджень може бути здійснення аналізу рівня організаційно-економічного забезпечення управління ЗЕД підприємств АПК.

Література:

1. Радулов Д.Д. Вплив органів державної влади на діяльність промислових підприємств як один із зовнішніх факторів їх конкурентоспроможності / Д.Д. Радулов, О.С. Літвінов // Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення : [монографія] / за заг. ред. О.Г. Янкового. – О. : Атлант, 2013. – С. 250–269.
2. Літвінов О.С. Проблеми класифікації видів ефективності та її показників / О.С. Літвінов, К.С. Ненюк // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. Науки:

економіка, політологія, історія. – 2015. – № 7 (227). – С. 45–54.

3. Літвінов О.С. Управління конкурентоспроможністю підприємств з урахуванням впливу органів державної влади / О.С. Літвінов, А.С. Мішкевич // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. Науки: економіка, політологія, історія. – 2016. – С.131–145.

Капалан С.М. Анализ влияния внешнеэкономической деятельности на развитие агропромышленного производства в Украине

Аннотация. В статье определена динамика объемов производства продукции основных отраслей экономики Украины на 2012–2015 годы. Обосновано, что рост части отраслей АПК в экономике Украины был обусловлен значительным увеличением объемов внешнеэкономической деятельности агропромышленных предприятий. Показано, что ведущей отраслью экономики Украины стала масложировая промышленность. Доказано, что, кроме внешнеэкономических факторов, на рост АПК повлияли высокий уровень прибыльности, рост продуктивности труда и урожайности, перетекание капитала с других отраслей экономики Украины.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, агропромышленный комплекс.

Kaptalan S.M. Analysis of the impact of the foreign economic activity on the development of agro-industrial production in Ukraine

Summary. The article defines the dynamics of the volume of production of the main branches of the Ukrainian economy for 2012–2015. It is justified that the growth of a part of the agroindustrial complex in the Ukrainian economy was due to a significant increase in the volume of foreign economic activity of agro-industrial enterprises. It is shown that the fat-and-oil industry is the leading branch of the Ukrainian economy. It is proved that, apart from external economic factors, the growth of the agroindustrial complex was affected by a high level of profitability, growth in labour productivity and productivity, and the flow of capital from other sectors of the Ukrainian economy.

Key words: foreign economic activity, agroindustrial complex.

*Колос І.В.,
к.е.н., доцент, САР,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Навчально-науковий інститут економіки і управління
Національного університету харчових технологій*

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ТИПОЛОГІЇ МЕТОДІВ ОЩАДЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА

Анотація. У статті встановлено сукупність поширених методів ощадливого виробництва. Обґрунтовано типологічний опис методів ощадливого виробництва з орієнтацією на забезпечення очікуваного результату від упровадження в практику діяльності підприємств. Розглянуто і проаналізовано сучасні методичні підходи до систематизації методів ощадливого виробництва з подальшим їх включенням до сформованої типології методів. Запропоновано додаткові ознаки класифікації сукупності методів ощадливого виробництва. Як базові ознаки групування методів ощадливого виробництва прийнято країну походження і хронологічно-еволюційний аспект.

Ключові слова: ощадливе виробництво, метод, сукупність методів, класифікація методів, ефективність, промислове підприємство.

Постановка проблеми. У реаліях сьогодення серед вітчизняних науковців і практиків з управління суб'єктами господарювання великого значення набуває концепція ощадливого виробництва (Lean Production). Її роль посилюється з позиції запровадження й активного поширення методів ощадливого виробництва для подолання кризових і несприятливих ситуацій, дія яких спрямовується на створення додаткової цінності споживачу, а також мінімізацію витрат в потоці створення такої цінності. У зв'язку із цим виникає необхідність розроблення дієвої системи методів ощадливого виробництва з орієнтацією на здатність забезпечувати кращі результати функціонування промислового підприємства від взаємоузгодженої поглибленої партнерської співпраці з постачальниками і покупцями за умови турбулентності і непередбачуваних змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В опублікованих працях фахівцями (науковцями, консультантами, практиками) з проблематики активного впровадження і використання концепції ощадливого виробництва обґрунтовано базис дослідження:

– концепцію ощадливого виробництва визнано домінуючою в управлінні сучасним суб'єктом господарювання [1, с. 27–30; 2, с. 35–36, 76];

– мету ощадливого виробництва визначено як досягнення мінімальних витрат праці і людських зусиль та мінімально можливих матеріальних витрат із найменшою кількістю дефектів за задоволення побажань замовника, мінімально можливого терміну створення готової продукції і гарантованої поставки продукції замовнику, найкращої якості за умови мінімальної вартості [2, с. 56–59; 3, с. 30–32; 4, с. 7; 5, с. 53; 6, с. 10–11; 7, с. 10–11];

– ключовими складниками є цінність для споживача (притаманна продукту корисність для споживача: очікувані якість, кількість, ціна, термін поставки [1, с. 36–37; 3, с. 11–12; 8, с. 124]), втрати (дії, що споживають ресурси і вимагають

витрат, але не додають жодної цінності готовому продукту і не є потрібними для організації й технології виробництва [1, с. 97–98; 3, с. 12–13; 5, с. 112–113; 8, с. 19; 9, с. 4, 11–17]) та методи (певні технології, які дають змогу випускати продукцію із заданою швидкістю й одночасним усуненням часу очікування, простою та затримок, що не створюють цінності [2, с. 56–57, 87–88]).

Разом із тим зарубіжні і вітчизняні дослідники наголошують на важливості й визначальній ролі методів ощадливого виробництва в управлінні промисловим підприємством для забезпечення бажаного результату на тривалу перспективу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Визнаючи вагомість науково-прикладних напрацювань сучасних дослідників, окремі теоретико-методичні аспекти, пов'язані з обґрунтуванням загальноприйнятого підходу до класифікації методів ощадливого виробництва залишаються об'єктом дискусій і потребують подальших розробок. В опублікованих працях недостатньо досліджено можливості визначення і ранжування методичних підходів до типології методів ощадливого виробництва, що визначає актуальність даної проблеми і необхідність подальшого дослідження.

Мета статті полягає у систематизації та розвитку теоретико-методологічних засад систематизації методів ощадливого виробництва з виокремленням ознак типології методів ощадливого виробництва.

Досягнення поставленої мети зумовило необхідність вирішення завдань: на основі аналізу опублікованих праць зарубіжних і вітчизняних дослідників встановити сукупність поширених методів ощадливого виробництва і впорядкувати їх класифікацію; розвинути типологію методів ощадливого виробництва через обґрунтування додаткових ознак класифікації.

У ході дослідження для розв'язання поставлених завдань використано такі методи: системного аналізу – для встановлення сукупності методів ощадливого виробництва з метою подальшого групування; компаративного аналізу і синтезу – для вивчення підходів до класифікації методів ощадливого виробництва; порівняльного аналізу – для виокремлення ознак систематизації методів ощадливого виробництва; групування – для вдосконалення типології методів ощадливого виробництва. Водночас використано загальнонаукові методи наукових досліджень: синтез, індукція, дедукція, монографічний метод. Теоретичною основою дослідження слугували сучасні праці вітчизняних і зарубіжних науковців у сфері менеджменту промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. За результатами критичного аналізу опублікованих праць встановлено сукупність поширених та активно впроваджуваних у практику методів ощадливого виробництва:

– JIT (Just-in-Time) – дію методу спрямовано на зменшення витрат часу і коштів шляхом синхронізації процесу постачання і процесу виробництва з одночасною мінімізацією аж до ліквідації видів діяльності, що не додають цінності готовому продукту, а також балансування чисельності персоналу, матеріальних ресурсів та обладнання для кращого створення цінності споживачу [1, с. 30–31; 3, с. 69–71; 5, с. 39; 8, с. 68–73; 9, с. 5–8; 10, с. 192];

– Jidoka (інша назва – autonomation) – дію методу орієнтовано на вбудовану якість виконання кожної операції з можливістю виявлення і попередження виробництва дефектів, а також розроблення профілактичних заходів і негайного ухвалення коригуючих дій у разі встановлення ненормального перебігу виробничого процесу [1, с. 33–36; 3, с. 75; 5, с. 37–38; 7, с. 26–27; 10, с. 197–199];

– 5 S – метод, реалізація якого сприяє покращенню виконання виробничого процесу і створенню першочергових умов запровадження інших методів концепції ощадливого виробництва [2, с. 195–200; 3, с. 59–64; 5, с. 21–22; 8, с. 36–48; 9, с. 23; 10, с. 169–172];

– Poka-Yoke – дію методу спрямовано на запобігання помилкам шляхом чіткої реалізації визначеної і стандартизованої процедури [3, с. 76–77; 5, с. 18–19; 8, с. 98–102; 9, с. 22];

– SOP (Standard Operating Procedure) – реалізація методу передбачає розроблення і документальне затвердження внутрішніх стандартів у вигляді карт стандартних операцій для раціонального виконання завдань з урахуванням особливостей функціонування промислового підприємства і виробничої ситуації [1, с. 52–54, 147–149; 2, с. 150–161; 3, с. 71–72; 5, с. 92–95; 7, с. 20–22; 8, с. 62–67; 9, с. 30; 10, с. 184–186];

– TPM (Total Productive Maintenance) – метод забезпечує покращення якості обладнання з орієнтацією на попередження й виявлення дефектів обладнання на ранніх стадіях із недопущенням відмови в роботі і серйозних проблем шляхом профілактичного обслуговування [3, с. 64–67; 5, с. 102–103; 7, с. 40–42; 8, с. 49–54; 9, с. 24; 10, с. 186–190];

– SMED (Single Minute Exchange of Dies) – метод забезпечує відсутність простоїв і помилок із використання мінімально можливого часу на переналагодження обладнання або заміну інструменту, переналаштування програмних продуктів або пересилання баз даних між інформаційними системами [1, с. 143–145; 3, с. 67–68; 7, с. 37–39; 8, с. 103–109; 9, с. 26; 10, с. 190–191];

– Kanban – метод, що передбачає встановлення взаємозв'язку між бізнес-процесами в межах підприємства і координування потоку створення цінності відповідно до запитів споживачів, а також дає змогу реалізувати принцип витягування шляхом використання основних і додаткових карток канбан [1, с. 31–32, 59–67; 2, с. 63–67; 3, с. 72–74; 8, с. 74–79; 9, с. 34–35; 10, с. 195–197];

– Andon – метод, який призначено для візуалізації процесу з позиції «нормальність – ненормальність», «відповідність – невідповідність», а також виявлення проблем і встановлення відхилень для швидкого реагування менеджменту щодо їх подолання [1, с. 173; 3, с. 77–79; 5, с. 3; 8, с. 56];

– VSM (Value Stream Mapping) – графічний метод представлення визначеної цілісної схеми всіх етапів руху матеріального, інформаційного та грошового потоків, що створюють цінність для споживача [2, с. 123–139; 3, с. 54–59; 5, с. 110–111; 7, с. 43–45, 49–68; 8, с. 84–91; 9, с. 18–20; 10, с. 181–184];

– Visual Management – метод передбачає представлення у наочній формі інформації про фактичний рівень досягнення

запланованого значення контрольованих показників функціонування, що забезпечує швидку ідентифікацію відхилень та їх коригування [1, с. 174–175; 2, с. 73; 3, с. 77–79; 5, с. 112; 8, с. 55–60; 9, с. 25; 10, с. 172–179];

– Kaizen – метод спрямовано на стимулювання працівників підприємства до розроблення і внесення пропозицій з удосконалення для реалізації в короткостроковому діапазоні з орієнтацією на довгостроковий успіх [1, с. 47–48; 3, с. 20–25, 80–84; 5, с. 40–41; 7, с. 73–81; 9, с. 36–39];

– 5 W (Five Whys) – метод вивчення основних причинно-наслідкових закономірностей шляхом отримання відповіді на п'ятиразове запитання «Чому?», що дає змогу здійснити виявлення сутності проблеми, з'ясування причин її виникнення, встановлення можливих методів вирішення, обґрунтування управлінських рішень для подолання типових проблеми і нестандартних ситуацій [3, с. 84–85; 5, с. 22–23].

Типологія передбачає здійснення наукової систематизації за спільними якісними ознаками сукупності методів, зокрема поширених методів ощадливого виробництва. Логічним підґрунтям виокремлення методичних підходів до типології методів у теоретичному аспекті дослідження доцільно вважати особливості характеристик з урахуванням очікуваного результату. Водночас практичне значення проявляється через формування взаємоузгоджених методів ощадливого виробництва для забезпечення ефективного управління промисловим підприємством з фокусуванням на зменшення втрат аж до їх ліквідації і створення цінності для споживача. Це спонукає до чіткого обґрунтування ознак типології як системи множин.

Так, більшість дослідників [1, с. 29–36; 3, с. 53–54, 79–80; 10, с. 164–168; 11, с. 135–151; 12, с. 157–159] залежно від країни походження розрізняють:

– японські методи ощадливого виробництва – 5 S (Упорядкування), VSM (Карті потоку створення цінності), JIT (Точно вчасно), Kanban (Карткова система передавання інформації), SMED (Швидке переналагоджування устаткування), Jidoka (Правило зупинки процесу за неякісної роботи), TPM (Всезагальний догляд за обладнанням), 5 W (Техніка вирішення проблем), Poka-Yoke (засоби захисту від помилок), Andon (Техніка візуалізації оперативного управління), SOP (Карті стандартних операцій), Kaizen (Представлення пропозицій з удосконалень);

– американські методи ощадливого виробництва – JIT (Точно вчасно), Visual Management (Техніка візуалізації оперативного управління).

Така класифікація методів ощадливого виробництва є виправданою, оскільки враховує ментальність і національні особливості країни та досвід промислового підприємства щодо започаткування методу з фокусуванням на забезпечення раціонального результату зі зменшення/усунення/уникнення прихованих втрат. Водночас відбуваються апробація і постійне вдосконалення методів у різних секторах економіки і різних видах діяльності, що сприяє поліпшенню використання економічного потенціалу суб'єктів господарювання.

К. Сафронова [11, с. 135–151; 12, с. 158–159] систематизує методи концепції ощадливого виробництва в хронологічно-еволюційному розрізі впровадження і використання з одночасною класифікацією за країною походження (Японія, США). Представлена модель є науково виваженою і логічною з позиції поступового розвитку методів ощадливого виробництва і накопичення успішної практики їх окремого використання, а також розроблення і адаптації/трансформації методич-

ного забезпечення до конкретних виробничих умов суб'єктів господарювання.

Обґрунтовано є позиція вітчизняних науковців Т. Омеляненко, О. Щербини, А. Вакулєнко [3, с. 53–88] щодо виокремлення за аспектом функціонування ошадливого підприємства двох груп методів ошадливого виробництва: організаційно-технічних (VSM, 5 S, TPM, SMED, JIT, SOP, Kanban, Jidoka, Poka-Yoke, Andon, Visual Management), дію яких спрямовано на підвищення ефективності роботи підприємства шляхом проектування техніко-технологічних параметрів і характеру виробництва, форм і методів його організації; соціокультурних (Kaizen, 5 W, Team work, small-group activities), що мають визначальний характер для утримання і закріплення результатів ошадливих перетворень через формування організаційної культури і морально-психологічного клімату в колективі, розроблення моделі очікуваної поведінки працівників у різних ситуаціях. Така класифікація методів ошадливого виробництва є доречною, оскільки визначає сучасне промислове підприємство як ошадливе зі складною системою із двох рівнозначних, взаємозалежних та взаємопідтримувальних підсистем (технологічної і соціальної).

М. Вейдером [8, с. 18–28] запропоновано використання національних методів ошадливого виробництва в розрізі семи груп утрат: зменшення втрат через перевиробництво досягається шляхом застосування методів SMED, Jidoka, Pull (Pull Production Technology – витягування потоку); мінімізування втрат через випуск дефектної продукції можливо шляхом упровадження методів Andon, Visual Management, Poka-Yoke, SOP, Jidoka, TPM; запобігання втратам через непотрібні переміщення сприяє метод VSM; уникнення втрат через непотрібне транспортування можливе шляхом використання методу 5 S; усунення втрат через надлишкові запаси забезпечує реалізація методів JIT і Kanban; зведенню до мінімально можливого значення втрат через зайві етапи обробки сприяє використання методів 5 W, SOP, Visual Management, Andon, TPM; забезпечення найменшого рівня втрат через очікування і простої досягається шляхом запровадження методів Jidoka і Heijunka, JIT і Kanban, TPM, SOP. Така класифікація дає змогу здійснити цілеспрямований вибір методів для зменшення втрат (непродуктивних витрат і резервів збільшення продуктивності управлінської праці без скорочення працівників), найнебезпечнішими з яких є втрати через перевиробництво, оскільки викликають решту видів утрат і сприяють їх приховуванню [1, с. 43, 99; 13, с. 15], а найбільшими – втрати через надлишкові запаси [1, с. 94].

Цікавим підходом до структурування методів ошадливого виробництва є групування А.С. Лукіна і С.Ю. Авдєєва [14, с. 82–85] за ієрархічною ознакою з виокремленням трьох груп: сукупності методів оптимізації потоку створення цінності (VSM, SMED, JIT, Heijunka); сукупності методів забезпечення якості (Poka-Yoke, Jidoka, 5 S, TPM, SOP, Andon, Visual Management); сукупності методів ефективного управління персоналом (Kaizen, 5 W, Team work, small-group activities). У межах цієї класифікації забезпечуються значущість кожного окремого методу і взаємозв'язок між ними, що дасть змогу розробляти й обґрунтовувати практичні заходи із цільовою орієнтацією на досягнення бажаного результату щодо створення додаткової цінності, покращення якості та командної роботи.

За результатами вивчення й узагальнення науково-прикладних досліджень зарубіжних і вітчизняних авторів запропоновано включити охарактеризовані ознаки систематизації методів ошадливого виробництва до загальної типології. Доцільно

визнати в типології методів ошадливого виробництва як базові класифікаційні ознаки країну походження і хронологічно-еволюційний аспект.

У межах проведеного дослідження розвинуто типологію методів ошадливого виробництва шляхом доповнення такими ознаками: за напрямом удосконалення виробництва щодо мінімізації втрат, що сприятиме раціональній організації виробничих і фінансово-економічних відносин; за ресурсами для виявлення і мінімізації втрат, що забезпечуватиме координацію ресурсів, з акцентуванням на непродуктивні витрати з подальшою їх мінімізацією аж до ліквідації; за функціями управління, що сприятиме своєчасному виявленню й ідентифікації втрат, встановленню причин їх виникнення та обґрунтуванню дієвих заходів щодо усунення з фокусуванням на цінність для споживача; за ієрархією створення цінності, що даватиме змогу створити для споживача готової продукції додаткову цінність на всіх етапах через залучення всього персоналу і зацікавлених сторін, а також сприяти захисту економічного інтересу і власності партнерів, зокрема постачальників і покупців; за порядком запровадження, що спрямовуватиме всі дії і процеси на безперервне вдосконалення з орієнтацією на покращення ефективності і продуктивності та поліпшення якості.

Варто зауважити, що кожна група методів містить певну їх кількість, і це дає змогу стверджувати про доцільність реалізації сукупності методів ошадливого виробництва з фокусуванням на отримання кращого результату від запровадження конкретного методу або групи методів. Розроблена типологія дає змогу визначитися з доречними методами, запровадження яких сприяє досягненню цілей ошадливого виробництва.

Висновки. За результатами проведеного дослідження розвинуто методичні підходи до типології методів ошадливого виробництва, що дало змогу сформулювати основні висновки:

1. У межах виконаного дослідження здійснено спробу впровадженого типологічного опису поширених і активно впроваджуваних у практику методів ошадливого виробництва.

2. За результатами конструктивно-критичного аналізування методичних підходів до систематизації і структурування методів ошадливого виробництва і проведеного авторського дослідження обґрунтовано класифікаційні ознаки типології методів ошадливого виробництва.

3. Автором розроблено типологію методів ошадливого виробництва шляхом: визнання і включення таких ознак класифікації, як країна походження, хронологічно-еволюційний аспект, аспект функціонування ошадливого підприємства, група втрат, структурно-ієрархічна ознака; встановлення й обґрунтування додаткових ознак класифікації: ресурси для виявлення втрат і напрям удосконалення виробництва щодо їх мінімізації, функції управління й ієрархія створення цінності, порядок запровадження.

4. У розрізі класифікаційної ознаки аргументовано перелік груп методів і спрямованість їх дії з орієнтацією на бажаний/очікуваний результат від запровадження в практику.

5. Країна походження і хронологічно-еволюційний аспект прийнято за базові класифікаційні ознаки групування методів ошадливого виробництва.

Перспективою подальших досліджень є визначення необхідності й доцільності інтеграції методів ошадливого виробництва для ефективного ошадливого управління промисловим підприємством з орієнтацією на постійне вдосконалення і забезпечення синергетичного ефекту.

Література:

1. Оно Т. Производственная система Тойоты. Уходя от массового производства / Т. Оно ; пер. с англ. ; 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Ин-тут комплексных страт. исследований, 2008. – 208 с.
2. Хоббс Д.П. Внедрение бережливого производства : практическое рук. по оптимизации бизнеса / Д.П. Хоббс ; пер. с англ. П.П. Гомолко (гл. 1–3), А.Г. Петкевич ; науч. ред. Д.В. Серета. – Минск : Гревцов Паблицер, 2007. – 352 с.
3. Ощадливе виробництво: концепція, інструменти, досвід : наук.-практ. видання / Т.В. Омеляненко, О.В. Щербина, Д.О. Барабась, А.В. Вакуленко. – К. : КНЕУ, 2009. – 157 с.
4. George M.L. Lean Six Sigma for Service. How to Use Lean Speed and Six Sigma Quality to Improve Services and Transactions / M.L. George. – McGraw-Hill Companies, Inc., 2003. – 386 p.
5. Lean Lexicon a graphical glossary for Lean Thinkers / Edited by Chet Marchwinski, John Shook, and Alexis Schroeder Foreword by Jose Ferro, Dan Jones, and Jim Womack. – Edition Fourth, Version 4.0. – Compiled by the Lean Enterprise Institute, 2008. – 136 p.
6. Wilson L. How to Implement Lean Manufacturing / L. Wilson. – McGraw-Hill Companies, Inc. – 2010. – 335 p.
7. Перейра Р. Руководство по бережливому производству / Р. Перейра [Электронный ресурс] . – Режим доступа : <http://wkazarin.ru/wp-content/uploads/2013/09/LSSAGLM.pdf>.
8. Вэйдер М. Инструменты бережливого производства: Мини-руководство по внедрению методик бережливого производства / М. Вэйдер ; пер. с англ. ; 7-е изд. – М. : Альпина Паблицер, 2011. – 125 с.
9. Dailey K.W. The Lean Manufacturing Pocket Handbook / Kenneth W. Dailey. – Publishing Co., 2003. – 42 p.
10. Hines P., Found P., Griffiths G., Harrison R. Staying Lean: Thriving, Not Just Surviving / Peter Hines, Pauline Found, Gary Griffiths and Richard Harrison. – Second Edition. – CRC Press: Taylor & Francis Group, 2011. – 275 p.
11. Сафронова К.О. Как Toyota Production System (TPS) стала «Бережливым производством» / К.О. Сафронова // Социально-экономические преобразования и проблемы / Науч. ред. З.М. Саралиева, А.А. Иудин. – 2011. – Вып. 1. – С. 135–153.
12. Сафронова К.О. Теоретические основы концепции бережливого управления операционной системой бизнеса / К.О. Сафронова // Современный менеджмент: вопросы теории и практики. – М. : Высшая школа экономики, 2012. – С. 150–162.
13. Locher D. Value stream mapping the development process: a how-to guide for streamlining time to market / Drew A. Locher. – CRC Press, Taylor & Francis Group, LLC, 2008. – 144 p.
14. Лукин А.С., Авдеев С.Ю. Методические основы применения концепции бережливого производства для повышения эффек-

тивности хозяйствующих субъектов / А.С. Лукин, С.Ю. Авдеев // Экономика и управление. – 2011. – № 3(76). – С. 82–85 [Электронный ресурс] . – Режим доступа : http://ecsn.ru/files/pdf/201103/201103_82.pdf.

Колос И.В. Научно-методические подходы к типологии методов бережливого производства

Аннотация. Установлена совокупность распространенных методов бережливого производства. Обосновано типологическое описание методов бережливого производства с ориентацией на обеспечение ожидаемого результата от внедрения в практику деятельности предприятий. Рассмотрены и проанализированы современные методические подходы к систематизации методов бережливого производства с последующим их включением в сформированную типологию методов. Предложены дополнительные признаки классификации совокупности методов бережливого производства. Как базовые признаки группировки методов бережливого производства приняты страна происхождения и хронологически-эволюционный аспект.

Ключевые слова: бережливое производство, метод, совокупность методов, классификация методов, эффективность, промышленное производство.

Kolos I.V. Scientific and methodical approaches to the typology of methods of lean production

Summary. A set of common methods of lean production is established. Typological description of typological methods of lean production with a focus on providing the expected result from the introduction into the practice of enterprises is substantiated. The contemporary methodological approaches to the systematization of methods of lean production followed by their incorporation into formed typology methods are considered and analysed. Additional features of the classification of the aggregate of methods of lean production are proposed. Country of origin and chronological-evolutionary aspect are accepted as the basic features of a grouping of methods of lean production.

Key words: Lean Production, method, set of methods, classification of methods, efficiency, industrial production.

Кочкіна Н.Ю.,

к.е.н., доцент,

*доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

Коваленко Д.П.,

магістр міжнародної економіки,

PR-менеджер,

Продюсерська компанія «Matamusic»

ОСОБЛИВОСТІ КОМУНІКАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ У СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ

Анотація. У статті визначено основні функції соціальних мереж як інструмента формування суспільної думки. Проаналізовано комунікаційні стратегії й інструменти впливу в межах кожної функції. Запропоновано авторську систему аналізу комунікаційних повідомлень та оцінки їх ефективності.

Ключові слова: SMM, соціальна мережа, комунікаційна стратегія, принципи поширення інформації, суспільна думка.

Постановка проблеми. Поява мережі Інтернет докорінно змінила розвиток комунікаційного середовища, трансформували поняття соціальної мережі як зв'язків між індивідами виключно у реальному просторі. Взаємодія між членами суспільства перемістилась в онлайн-середовище, що нині активно соціалізується. Сьогодні існують десятки тисяч соціальних мереж, а саме комунікаційних, професійних, графічних, блогів, відео тощо. Глобальність комунікаційного простору, що формується онлайн-мережами, є впливовим чинником розвитку більшості сфер життєдіяльності людства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ефективність комунікацій у соціальних мережах є об'єктом інтересу великої кількості дослідників здебільшого практичного спрямування. Джон Бернофф та Чарлін Лі [1] акцентували увагу на вірусному ефекті поширення інформації у соціальних мережах. Дамір Халілов [2] розкрив сутність тактичних заходів для просування товарів та послуг через ці платформи. Автори статті також досліджували загальні вектори змін у комунікаційному середовищі, зокрема тенденції розвитку масових комунікацій у глобальному інтерактивному просторі з акцентом на вірусні [3; 4; 5]. Проте у сучасній літературі бракує ґрунтовних наукових досліджень комунікаційних стратегій у соціальних мережах, а також методів оцінки і підвищення їх ефективності.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Як було зазначено вище, зазвичай дослідники концентрують свою увагу на загальних комунікаційних тенденціях або тактичних інструментах досягнення короткострокових цілей комунікації через соціальні мережі. Більшість публікацій є набором практичних рекомендацій без відповідного наукового обґрунтування. В результаті сутність соціальних мереж та комунікаційних стратегій залишається нерозкритою.

Мета статті полягає у виявленні особливостей формування комунікаційних стратегій у соціальних мережах залежно від довгострокової мети комунікаційного впливу. Об'єктом дослідження виступає процес формування суспільної думки в гло-

бальному інтерактивному просторі. Предметом дослідження є методи підвищення ефективності стратегій комунікацій в онлайн-соціальних мережах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальні мережі є впливовим чинником розвитку суспільних процесів. При цьому цей вплив виявляється як позитивним, так і негативним. У будь-якому разі соціальні мережі виступають вагомим інструментом формування суспільної думки. На нашу думку, вони виконують 3 основні функції:

- 1) виступають джерелом новин у світі;
- 2) сприяють поширенню знань, роздумів та прогнозів лідерів думок;
- 3) є платформою для об'єднання людей, координації дій громадського руху.

Розглянемо особливості комунікаційних стратегій в рамках кожної з функцій.

1. Соціальні мережі як джерело новин. Сьогодні ми спостерігаємо зміну умов функціонування інформаційного середовища, яке характеризується високою швидкістю поширення інформації. Часто джерелом новин стають публічні особи, публікуючи їх на своїх сторінках у соціальних мережах. Згодом це стає авторитетним джерелом, на яке посилаються традиційні ЗМІ [6]. Як правило, з цією метою використовується "Facebook" або "Twitter". Ці платформи слугують також інструментом моніторингу зворотного зв'язку від аудиторії. Соціальні мережі як джерело поширення новин використовують як політичні діячі, так і лідери компаній. Обидві групи публічних діячів мають на меті застосування новини як інструмента посилення іміджу (власного або корпоративного).

На рис. 1а наведено аналіз комунікаційної стратегії, що використано під час повідомлення про подію від імені Президента країни. У даному випадку додано власну думку щодо важливості події з метою посилення емоційного впливу на читачів. Свідченням ефективності цього прийому є активне емоційне коментування новини користувачами соціальної мережі. Привабливою можливістю для аудиторії є ймовірність особистого спілкування з керівником країни або іншим публічним діячем, оминаючи бар'єри для взаємодії, що існують у реальному просторі.

Приклад комунікаційної стратегії на рис. 1б доводить, що соціальні мережі є потужним джерелом новин та обміну інформацією поза межами традиційних ЗМІ. У цьому випадку використано численні семантико-стилістичні засоби впливу, що знижують критичність сприйняття інформації цільовою аудиторією читачів через стимулювання емоцій. Очевидно, що

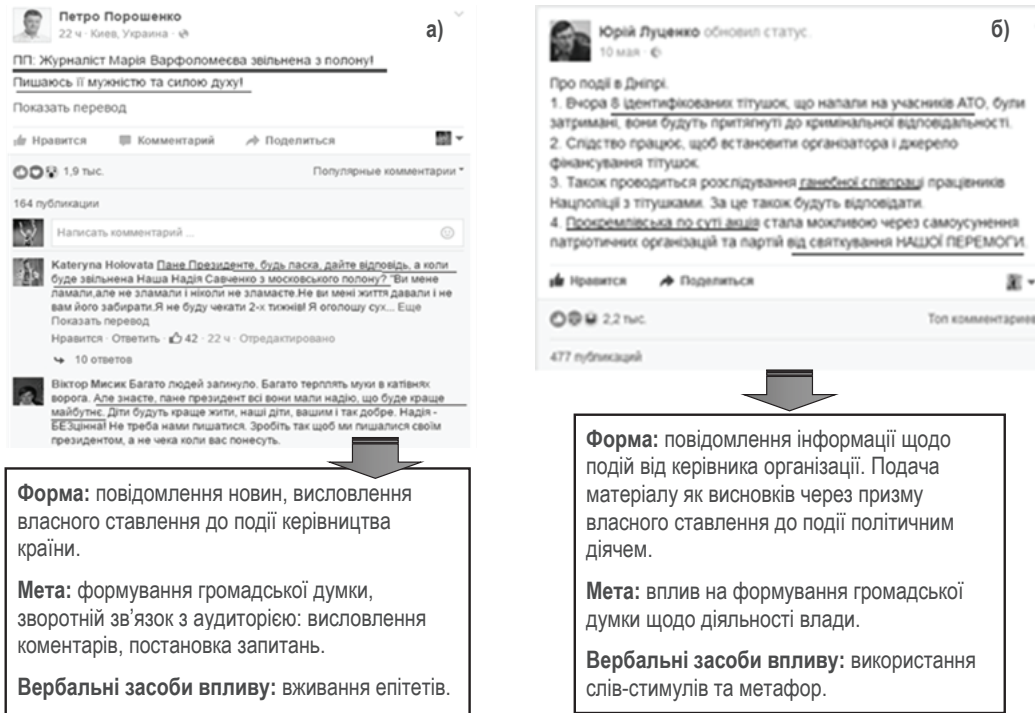


Рис. 1. Соціальні мережі як канал новин від політичних діячів

Джерело: офіційні сторінки Президента України та депутата ВР України Ю. Луценка у "Facebook"

у цьому випадку використано ірраціональні технології навіювання й установок. Слід зазначити, що останнім часом новини практично ніколи не подаються "as is": вони зазвичай містять емоційне забарвлення. Мотиви цього є зрозумілими, адже людина краще запам'ятовує інформацію у прив'язці до емоцій, як позитивних, так і негативних.

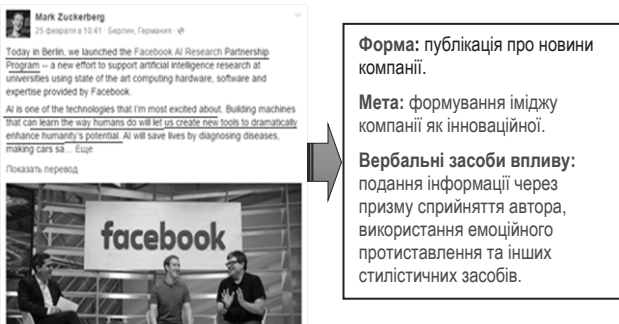


Рис. 2. Соціальні мережі як канал новин про компанію

Джерело: офіційна сторінка CEO "Facebook" Марка Цукерберга

Рис. 2 ілюструє використання соціальних мереж як джерела новин від компанії. У цьому випадку інформаційне повідомлення підкріплюється авторитетною думкою керівника компанії, що є одночасно й лідером думок. Це дає змогу зробити акцент на важливості даної події для компанії та підкреслити її глобальний вплив на суспільні процеси сучасності. Такий характер публікації дає можливість сформувати імідж як самої компанії, так і її лідера – автора публікації. У цьому випадку використано раціональну івент-технологію.

Соціальні мережі також активно використовуються традиційними ЗМІ, які активно інтегруються до онлайн-середовища. Це надає унікальні можливості взаємодії з великою аудиторією, чисельність якої постійно зростає. Медіа-холдинги нині широко представлені у власних YouTube-каналах, де дублюються випуски телепередач й створюються нові онлайн-проекти спеціально для користувачів мережі Інтернет.

Так, канал "YouTube" авторитетного світового телеканалу "BBC" "Worldwide" має окремі підрозділи відповідно до телепередач для різних цільових аудиторій ("TopGear", "BBC Earth" тощо). Аудиторія онлайн-каналу нараховує більше 1 млн. осіб,

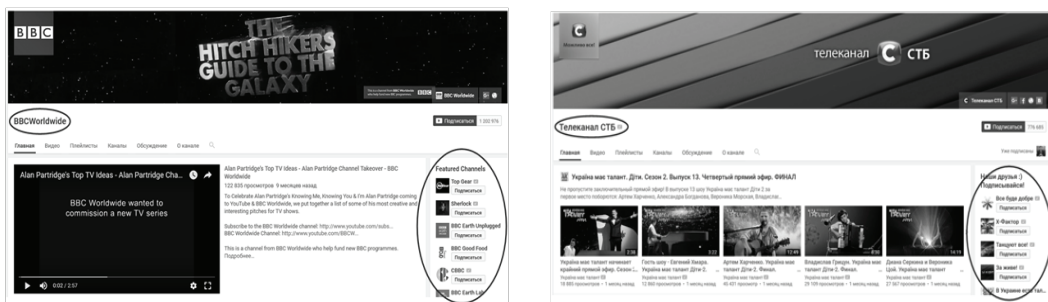


Рис. 3. Соціальні мережі як онлайн-платформа традиційних ЗМІ

Джерело: офіційні сторінки онлайн-каналів "BBC" та «СТБ» на "YouTube"

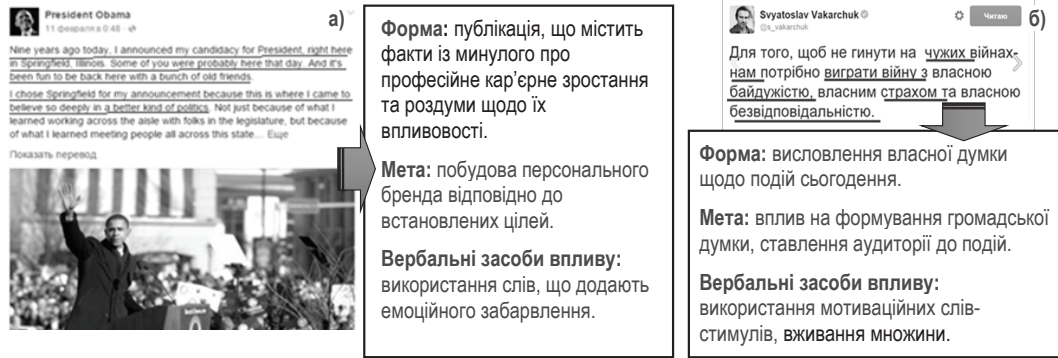


Рис. 4. Соціальні мережі як комунікаційний майданчик політичних діячів – лідерів думок
Джерело: офіційні сторінки Б. Обами у “Facebook” та С. Вакарчука у “Twitter”

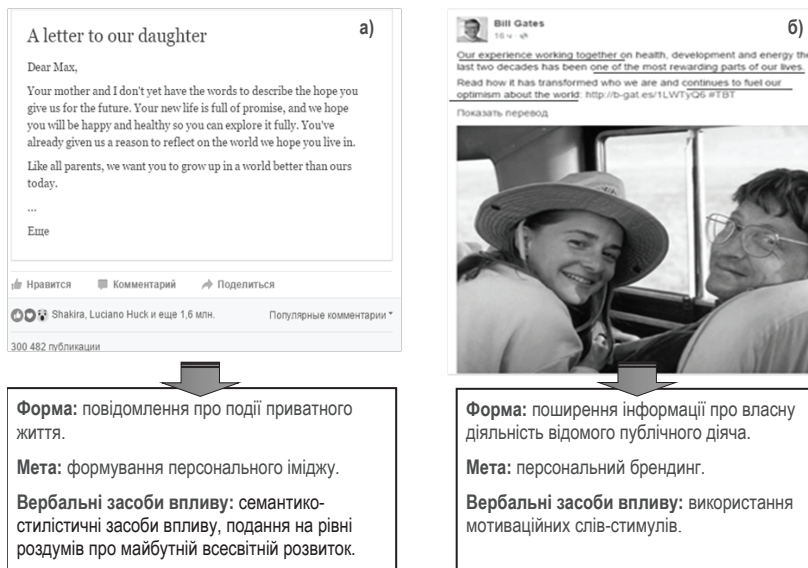


Рис. 5. Соціальні мережі як інструмент формування персонального іміджу
Джерело: офіційні сторінки Марка Цукерберга та Білла Гейтса у “Facebook”

що свідчить про потужний потенціал розвитку у даному сервісі. Свій канал на “YouTube” мають також українські медіа (рис. 3).

Друковані ЗМІ роблять акцент на власних сайтах як основних порталах актуальних новин, де є можливість отримання зворотного зв'язку від читачів. Також розробляються спеціальні мобільні додатки, де користувачам доступні електронні версії друкованих видань за додаткову плату. Отже, простежується тенденція до переведення інформації у цифровий вигляд та відходу від друкованих версій видань.

2. Соціальні мережі як платформа для поширення знань, роздумів та прогнозів лідерів думок. Особистісний вплив публічних діячів на сприйняття аудиторією певних локальних чи глобальних подій важко переоцінити. Сьогодні читачі віддають перевагу інформації у форматі коментарів, адже це спрощує її верифікацію. Через це чим більшим є авторитет лідера думок, тим більшим буде вплив його думки на аудиторію. Соціальні мережі слугують також платформами для побудови персонального іміджу: з цією метою їх використовують як політичні діячі, так і лідери компаній.

Так, колишній президент США Барак Обама мав за часів президенства дві сторінки у Facebook: офіційну публічну та персональну. Остання мала на меті комунікації з аудиторією від імені публічного діяча, повідомлення особистих роздумів щодо

подій, визначних дат тощо. В описі профілю зазначено: «Чоловік, батько та 44-й Президент США», що визначає концепцію та формат спілкування з аудиторією. Комунікаційне повідомлення на рис. 4а побудовано на основі ірраціональної стратегії навіювання із застосуванням мотивів значущості, самореалізації й патріотизму, що підкреслюється використанням національної символіки.

На рис. 4б також наведено приклад публікації впливового українського лідера думок, публічного діяча, політика у мережі “Twitter”. Він висловлює власне ставлення до подій, що відбуваються в країні, та закликає читачів до певної реакції за допомогою використання слів-стимулів та звернення до соціальних установок особистості. Останнє досягається вживанням множини та застосуванням принципу розподілу на «своїх» та «чужих», що стимулює самоідентифікацію читача як активного, пасіонарного члена суспільства. Вочевидь, тут також використано ірраціональні стратегії емоційного тиску та психічного зараження.

Персональний брендинг засобами SMM є нині популярною формою онлайн-комунікації. При цьому застосовуються переважно ірраціональні підходи на основі мотивів любові, значущості та самореалізації, гордості та патріотизму. На рис. 5 Марк Цукерберг та Білл Гейтс здійснюють самопозиціону-

вання на основі використання широкого спектру семантико-стилістичних прийомів вербального впливу.

У першому випадку цікавим є стиль надання інформації: розповідь члену своєї родини про глобальні тенденції розвитку суспільства та їх вплив на життя даної особи. Цей прийом дає змогу підвищити значущість комунікаційного звернення через його персоніфікацію. Крім того, це звернення сприймається більш емоційно, оскільки має форму секретного повідомлення інтимного характеру. Це стимулює його вірусність: як видно, цим повідомленням поділилось у “Facebook” більше 300 тисяч користувачів.

На рис. 5б наведений приклад публікації відомого бізнесмена та публічного діяча на офіційній сторінці у мережі “Facebook”, де він через призму власного досвіду подає висновки щодо принципів життя людини. У повідомленні викори-

стано слова-стимули для додаткового емоційного сприйняття матеріалу читачами. В обох випадках застосовано ірраціональні технології афективного впливу через використання мотиву любові.

Узагальнений аналіз комунікаційних повідомлень у соціальних мережах як платформи для поширення новин, знань, роздумів та прогнозів лідерів думок наведено у табл. 1 (повідомлення подано у порядку згадки в тексті). На основі проведеного аналізу можна зробити такі висновки:

1) публічні діячі використовують у соціальних мережах ірраціональні стратегії переважно афективного рівня впливу; навіть під час повідомлення конкретних фактів та подій присутній емоційний виклад матеріалу часто з елементами сугесії; проте конкретні заклики до дій відсутні, тобто конативний рівень комунікаційного впливу не є представленим;

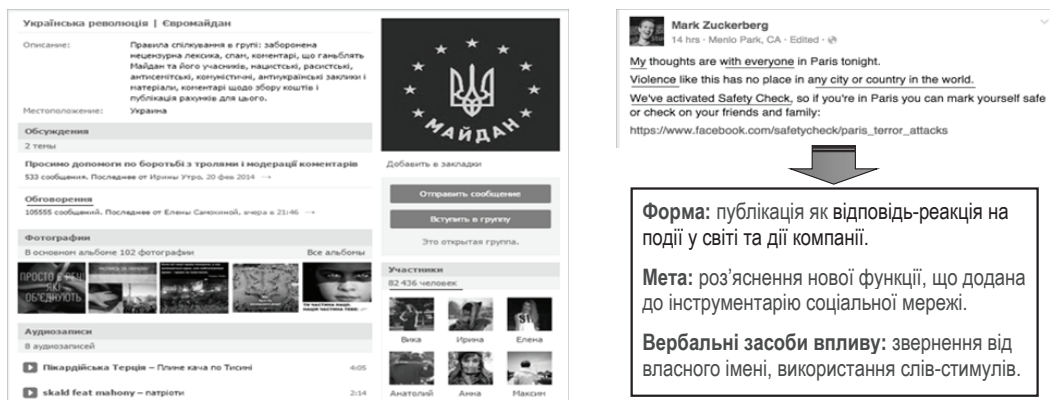


Рис. 6. Соціальні мережі як платформа координації дій громадського руху

Джерело: офіційні сторінки Євромайдану у «ВКонтакте» та Марка Цукерберга у “Facebook”

Таблиця 1

Аналіз комунікаційних стратегій публічних діячів у соціальних мережах

Публічний діяч	Періодичність оновлення сторінки	Тип впливу	Рівень впливу	Технологія впливу	Мотив	Форма впливу
Петро Порошенко	3 рази на день	іраціональний	когнітивний, афективний	навіювання, психічне зараження, емоційний тиск	свободи, гордості та патріотизму	повідомлення про конкретну подію
Юрій Луценко	1 раз на три дні	іраціональний	когнітивний, афективний, сугестивний	переконання, навіювання	страху, гордості та патріотизму	повідомлення про конкретну подію
Марк Цукерберг	1 раз на день	іраціональний	когнітивний, афективний	переконання	надійності і гарантії	акцентування професійного досвіду
Барак Обама	1 раз на день	іраціональний	когнітивний, афективний, сугестивний	навіювання	патріотизму, значущості та самореалізації	створення професійного образу
Святослав Вакарчук	3 рази на день	іраціональний	афективний	психічне зараження, емоційний тиск	страху та патріотизму	створення фантазійної обстановки
Марк Цукерберг	1 раз на день	іраціональний	афективний	навіювання, психічне зараження	любові	акцентування стилю життя
Білл Гейтс	1 раз на день	іраціональний	сугестивний	навіювання	любові, значущості та самореалізації	акцентування стилю життя

Джерело: авторська розробка

2) серед комунікаційних технологій також превалюють ірраціональні, засновані на апеляції до прихованих внутрішніх переживань особистості; найбільш поширеними є технології емоційного тиску, психічного зараження та використання стереотипів;

3) світові лідери думок використовують у своїх комунікаційних повідомленнях переважно мотив значущості та самореалізації, тоді як українські публічні діячі роблять акцент на мотивах страху, свободи, гордості та патріотизму.

3. Соціальні мережі як платформа для об'єднання людей, координації дій громадського руху. Окрім розглянутих вище функцій, соціальні мережі відіграють важливу роль у координації людей навколо актуальних на певний період часу подій (культурних, громадських тощо). Яскравим прикладом є реакція користувачів на події 2014 року під час Революції Гідності: створювались спеціальні групи у соцмережах для координації дій людей, поширення інформації з метою швидкої реакції на зміну ситуації, волонтерського руху тощо (наприклад, створення Університету Майдану, де проходили лекції фахівців з різних сфер діяльності). Тобто в цей період соціальні мережі виступали платформою для обміну інформацією, координації дій та їх реалізації в офлайн-просторі. Зараз такі групи використовуються для поширення новин про АТО (рис. 6).

Іншим прикладом є запровадження у "Facebook" функції "Safety Check", яка дає змогу людині повідомити друзям та рідним про те, що вона в безпеці (наприклад, під час теракту в Парижі восени 2015 року). Розвиток онлайн-середовища вносить корективи також у процес отримання знань. Головною тенденцією сьогодення є розвиток онлайн-навчання та систем управління ним (*Learning Management System*). Воно реалізується у формі онлайн-тренінгів, вебінарів, публікації навчальної інформації в соцмережах. В результаті отримання знань, навичок та навіть кваліфікацій стає широкодоступним й трансграничним. Мережа Інтернет та соціальні мережі стають все більш потужним інструментом поширення інформації, що оминає часові, територіальні та інші бар'єри участі індивіда в інформаційному процесі.

Висновки. У сучасному світі традиційні засоби комунікації втратили свою актуальність. Їх замінив Інтернет, який став засобом світової та навіть глобальної комунікації. Він поєднав всі інформаційні ресурси в єдину систему. Розглянувши соціальні мережі як складову сучасного розвитку суспільства, ми зрозуміли, що їх вплив посилюється з кожним роком. Серед беззаперечних переваг соціальних мереж можна виокремити розширення соціальних зв'язків, широкі

можливості пошуку інформації та впливу на аудиторію, формування громадської думки та побудови корпоративного або персонального бренду.

Література:

1. Бернофф Дж. Взрывная Web_волна. Как добиться успеха в мире, преобразенном интернет-технологиями / Дж. Бернофф, Л. Чарлин. – М. : Альпина Паблишер, 2010.
2. Халилов Д. Маркетинг в социальных сетях / Д. Халилов. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013.
3. Кочкина Н. Применение мифотехнологий в современных вирусных коммуникациях / Н. Кочкина // Глобальные трансформации международной экономической системы : [коллективная монография] / [А. Старостина, И. Павлинов, Л. Скородова и др.]. – Тирасполь : Изд-во Приднестр. ун-та, 2015. – С. 68–81.
4. Кочкина Н. Передумови розвитку світового ринку вірусної реклами / Н. Кочкина, В. Наконечний // Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2013. – № 12 (153). – С. 59–64.
5. Кочкина Н. Тенденції розвитку рекламних комунікацій у глобальному інтерактивному просторі / Н. Кочкина // Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2014. – № 162. – С. 30–34.
6. Morris M. The Internet as Mass Medium / M. Morris, C. Ogan // Journal of Communications. – 1996. – Vol. 46. – № 2. – P. 40–46.

Кочкина Н.Ю., Коваленко Д.П. Особенности коммуникационных стратегий в социальных сетях

Аннотация. В статье определены основные функции социальных сетей как инструмента формирования общественного мнения. Проанализированы коммуникационные стратегии и инструменты влияния в рамках каждой функции. Предложена авторская система анализа коммуникационных сообщений и оценки их эффективности.

Ключевые слова: SMM, социальная сеть, коммуникационная стратегия, принципы распространения информации, общественное мнение.

Kochkina N.Yu., Kovalenko D.P. Peculiarities of communication strategies in social media

Summary. The article defines the main functions of social networks as an instrument for the development of public opinion. The analysis of communication strategies and instruments of influence within each function is carried out. The author's system for analysing communication messages and assessing their effectiveness is proposed.

Key words: SMM, social network, communication strategy, principles of information distribution, public opinion.

*Лагута Я.М.,
старший викладач кафедри менеджменту організацій і адміністрування,
Житомирський державний технологічний університет*

СТЕЙКХОЛДЕРСЬКИЙ ПІДХІД В КОРПОРАТИВНІЙ СОЦІАЛЬНІЙ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ

Анотація. У статті розглянуто основні теоретичні та практичні аспекти стейкхолдерського підходу в корпоративній соціальній відповідальності компаній. Розглянуто процедуру налагодження взаємовідносин із заінтересованими сторонами, визначено ключові етапи та принципи взаємодії. Результат взаємних вигод між компанією та стейкхолдером пропонується оцінювати такою економічною категорією, як стейкхолдерська вартість.

Ключові слова: стейкхолдери, стейкхолдерський підхід, корпоративна соціальна відповідальність, стейкхолдерська вартість.

Постановка проблеми. Зміни, які відбуваються в світі зі збільшенням корпоративного сектору, організацій громадянського суспільства, вимагають поширення передової практики корпоративної соціальної відповідальності. Зростає роль міжнародних інститутів з вироблення стандартів корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), які використовуються світовим бізнесом. Зростаюча значимість громадянського суспільства вносить корективи в підприємницьку практику і корпоративні соціальні програми. Нові суспільні запити стимулюють пошуки механізмів взаємодії з більш широким і різноманітним колом заінтересованих сторін в участі у корпоративних проєктах суб'єктів господарювання.

Протягом останніх десятиліть інтерес менеджерів до питання взаємовідносин із заінтересованими сторонами постійно посилюється, оскільки важко знайти ефективний механізм узгодження інтересів стейкхолдерів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концепція заінтересованих сторін є однією із найбільш поширених з науково-практичної точки зору, вона покладена в основу «стейкхолдерської теорії фірми» як самостійний напрям загального та стратегічного менеджменту. Фактично поява такого підходу стала великим проривом у розвитку КСВ бізнесу перед суспільством. Монографію Е. Фрімана «Стратегічне управління: роль зацікавлених сторін» (1984 р.), професора Школи бізнесу Дардена Вірджинського університету (США), яка стала початком розвитку цієї концепції, назвали піонерською роботою з теорії «стейкхолдерського КСВ». Автор роботи вводить новий термін – “stakeholder” (зацікавлена особа). Ідея Е. Фрімана полягає в тому, що фірма, її внутрішнє та зовнішнє середовище, – це набір зацікавлених в її діяльності сторін, інтереси та вимоги яких менеджери фірми повинні приймати до уваги і виконувати [1].

Стейкхолдери – це всі групи людей (або різних організацій), внесок яких (праця, капітал, ресурси, купівельна спроможність, поширення інформації про компанію тощо) є успіхом корпорації. До них належать акціонери, працівники, споживачі, постачальники, посередники, державні органи, профспілки, громадські організації, фінансові організації, засоби масової

інформації тощо. Д. Вуд свого часу визначив три ролі заінтересованих сторін: 1) стейкхолдери є джерелом очікувань, які визначають бажання або небажання діяльності фірми; 2) відчувають результати корпоративної поведінки фірми, тобто є адресатами корпоративних дій та їх результатів; 3) оцінюють, наскільки добре фірми відповідають їх очікуванням, а також як поведінка фірм впливає на групи та організації в даному середовищі [2, с. 134].

На практиці інтерпретація стейкхолдерського підходу до використання принципів корпоративної соціальної відповідальності та стійкого розвитку в діяльності підприємств в країнах, що розвиваються, сьогодні є дещо звуженою, в кращому разі вона розглядається як концепція «піраміди потрібного виграшу». Сутність концепції «потрібного виграшу» полягає, на думку О. Матвєєнко, в такому: вигода для компанії, держави, а також вигоди для населення від реалізації програм компанії [3, с. 100]. При цьому ключовим моментом є забезпечення вигод перш за все для зацікавленої сторони – споживача, в даному випадку – населення, через виробництво якісної продукції, яка забезпечує потребу в харчуванні, засобах гігієни, засобах комунікацій, освіті, мобільності та зайнятості. Тому наявні проблеми використання КСВ підприємствами вимагають обґрунтування, розроблення (адаптації) та впровадження нових практичних підходів до розвитку КСВ на вітчизняних підприємствах з урахуванням особливостей їх розвитку, а також впровадження міжнародних стандартів КСВ бізнесу.

Теорія та практика стейкхолдерського підходу розвивається в працях А. Керолла, який запропонував використовувати для персоніфікації ролі стейкхолдерів матрицю, яка побудована з урахуванням рівнів соціальної відповідальності, за принципом піраміди КСВ, яка наочно демонструє багаторівневу відповідальність кожної заінтересованої сторони, поєднуючи її з очікуваннями від співпраці, а також дає змогу ранжувати за важливістю склад стейкхолдерів і виявляти протиріччя в їх інтересах [4, с. 72].

З'являються методики вивчення впливу заінтересованих груп на діяльність компанії, способи управління відносинами зі стейкхолдерами з урахуванням їх репутації та можливостей. Широкого поширення набуває поділ КСВ на «внутрішню» та «зовнішню» в контексті теорії стейкхолдерського підходу.

М. Саприкіна зазначає, що діалог зі стейкхолдерами допомагає компаніям краще сформулювати свою місію, стратегію; поліпшити свої послуги та продукцію, розвивати інновації; краще керувати ризиками та репутацією; об'єднувати ресурси для вирішення проблем та кінцевої реалізації цілей, активно покращувати відносини; створювати соціальний капітал, краще контактувати та встановлювати партнерські взаємовідносини із заінтересованими сторонами тощо [5, с. 82].

Проблемі розвитку стейкхолдерського підходу в концепції соціальної відповідальності присвячені наукові праці як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Серед них слід назвати таких,

як О. Алексєєва, В. Апопій, М. Березіна, О. Даниленко, В. Євтушенко, А. Керол, Р. Каплан, Н. Козлова, А. Колот, Н. Краснокутська, Н. Міценко, І. Міщук, Т. Мостенська, О. Охріменко, Л. Петрашко, М. Саприкіна, А. Череп.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні існує проблема у вирішенні не тільки практичних проблем та налагодженні діалогу з боку вітчизняних підприємств із стейкхолдерами, але й перш за все розробці теоретично-методичних рекомендацій, які б стали основою для його реалізації в напрямі зростання ділової репутації компанії та можливої оцінки результатів цієї співпраці для стейкхолдерів.

Мета статті полягає в аналізі та удосконаленні теоретичних та практичних положень щодо реалізації стейкхолдерського підходу КСВ вітчизняними підприємствами в контексті формування ефективної співпраці компанії та стейкхолдерів, а також оцінці результатів цієї співпраці через показник «стейкхолдерська вартість (цінність)».

Виклад основного матеріалу дослідження. Стейкхолдерський підхід кінця ХХ століття до теперішнього часу характеризується посиленням взаємодії в напрямі збалансованості інтересів підприємства із заінтересованими сторонами. Згідно з цим підходом підприємства можуть бути більш прибутковими за рахунок діалогу, вибудованого в результаті кооперації із своїми партнерами, з урахуванням їх потреб під час прийняття рішень. Нині все більше підприємств розглядають взаємодію із заінтересованими сторонами як інструмент для посилення орієнтації стратегічних рішень на стабільність та стійкість розвитку.

Для європейської моделі КСВ взаємодія зі стейкхолдерами дуже важлива, оскільки в ідеалі ця модель орієнтована на перетворення компаній на повноцінних членів суспільства. Тому діалог зі стейкхолдерами перебуває у центрі європейської практики [5, с. 83].

Офіційне оформлення принципи КСВ в Європі отримали на Європейському саміті (2000 р.). Окрім того, Єврокомісія опублікувала Зелену книгу про КСВ (2001 р.). Це стало продовженням розвитку теорії стейкхолдерів, формування організаційної структури для управління КСВ, з'явилися основи теорії сталого розвитку, з'являється концепція корпоративного громадянства. Як зазначав Е. Віттенберг, корпоративне громадянство означає свого роду партнерську угоду між бізнесом, суспільством та державою, в якій підприємці взаємно відповідального відношення до потреб суспільства мають право розраховувати на деякі переваги [6, с. 23]. Цей період розвитку стейкхолдерської теорії ознаменувався виходом колективної праці «Розвиток вчення про зацікавлені сторони» (2002 р.) та практичного посібника (керівництва) по стейкхолдерах (2005 р.), що затверджений Організацією Об'єднаних націй по навколишньому середовищу [7].

Інституціональний рівень КСВ починає відігравати велику роль. В концепції КСВ розвиваються інструментальні підходи, які спрямовані на те, що необхідно зробити для задоволення та збалансованості інтересів зацікавлених сторін. Позитивний підхід вводить в систему інструментарію КСВ такі організаційно-правові дії, як укладення контрактів, вирішення проблем агентських відносин, управління транзакційними витратами, вирішення конфліктів тощо. Виникає питання ролі державного регулювання економіки як первинного стейкхолдера, який має бути зацікавлений в реалізації концепції соціально-відповідального бізнесу. Для фірм посилюється важ-

ливість надійності та легітимності бізнесу. Урегульований в правовому відношенні статус компанії, її державна реєстрація, дотримання норм господарського, трудового, податкового та іншого законодавства є умовами легітимності, надійності та визначності в різних структурах її соціальної відповідальності [4, с. 73]. У статті Т. Джонсона «Інструментальна теорія заінтересованих сторін: синтез етики та економіки», визначається, що окремі типи етичної поведінки приводять до конкурентних переваг фірми. На певному етапі розвитку теорії та практики КСВ в контексті покращення взаємодії заінтересованих сторін з'явилась потреба у затвердженні інструментів так званої стандартизації в питаннях, пов'язаних з ідентифікацією компанії щодо дотримання принципів КСВ. Прийнятий міжнародний стандарт серії ISO 26000 «Соціальна відповідальність», який в 2010 р. був удосконалений та затверджений як ISO 26000:2010 «Керівництво по соціальній відповідальності», визначив межі соціальної відповідальності будь-якої організації (включаючи бізнес), принципів, які визначають основні напрями діяльності в цій сфері тощо.

В стандарті AA 100 SES виділяють три ступеня взаємодії із заінтересованими сторонами: взаємодія з метою зниження гостроти проблеми, яка виникає в результаті тиску та має локальний ефект; систематична взаємодія з метою управління ризиками та покращення розуміння очікувань заінтересованих сторін; комплексна стратегічна взаємодія з метою забезпечення стійкої конкурентоспроможності. Кожний ступінь відображає визначені цілі взаємодії із заінтересованими сторонами. Стандарт визначає правила і принципи роботи із стейкхолдерами, містить вимоги до якісного їх залучення, надає рекомендації щодо покращення взаємодії [4, с. 75].

В європейській практиці, відповідно до вимог теорії стейкхолдерів, сучасні компанії сприймають зовнішніх стейкхолдерів не як елемент зовнішнього середовища, а як своїх колег. Проводяться загальні засідання із покупцями, постачальників включають в групи планування, з конкурентами створюються тимчасові спілки. Для вітчизняних підприємств діалог із зовнішніми стейкхолдерами не завжди є конструктивним та йде на користь сторонам. Аналізуючи наукові джерела, можемо зробити висновок, що розвитку діалогу із стейкхолдерами завжди передують підготовчий процес, який передбачає визначення стейкхолдерів підприємства та проведення їх аналізу. Визначення стейкхолдерів варто здійснювати, поділивши їх на внутрішніх (власники, менеджмент (зокрема, рада директорів або правління корпорації), персонал підприємства, профспілка) і зовнішніх (замовники, клієнти, споживачі, потенційні інвестори та акціонери, постачальники, конкуренти, партнери, органи місцевого самоврядування, органи державної влади, місцева громада (включаючи родини працівників), громадські організації, наукові організації, спілки тощо). Їх перелік визначається керівництвом підприємства, і кількість їх може відрізнятися. При цьому варто пам'ятати, що якщо стейкхолдерів об'єднують у функціонально однорідні групи, то фактично вони не завжди є психологічно однорідними організованими, що може за однакового підходу до них породжувати конфлікт інтересів. Тому під час визначення вигід потрібно окремо підходити до кожного стейкхолдера індивідуально. Важливо при цьому дотримуватись принципу стратегічного діалогу задля забезпечення корисної довгострокової співпраці. Далі потрібно провести глибокий аналіз стейкхолдерів. Варто погодитись із М. Саприкіною, яка визначає ключовим фактором успішності підприємства як результат цього процесу. Аналіз стейкхолде-

рів – це процес, за допомогою якого можна визначити та оцінити важливість ключових груп людей або організацій, які здатні вплинути на успішність діяльності компанії [5, с. 84]. Під час проведення аналізу стейкхолдерів доцільно використовувати матрицю стейкхолдерів, яка дасть можливість наочно побачити, з одного боку, очікування компанії від стейкхолдерів, а з іншого боку, вимоги від корпорації за основними сформованими групами стейкхолдерів, зазначити, чи існує вплив на бізнес, а також визначити можливі потенційні стратегії для формування діалогу, підтримки та усунення перешкод. Ендрю Гріфін, спеціаліст у сфері управління репутацією, рекомендує не просто враховувати наявність стейкхолдерів, але й розуміти під словосполученням «робота із стейкхолдерами» контакт із людьми, важливими для бізнесу, тобто взаємодія з корпоративною аудиторією. Ще одна точка зору, яку висловлює Ф. Дьюхерст, така: «Стейкхолдери – це всі ті, що потенційно здатні вам нашкодити!». Незважаючи на суб'єктивний підхід, можна погодитись з тим, що йдеться про початкове сприйняття компанії корпоративною аудиторією, а також про сприйняття компанії її опонентами [8, с. 25].

Після проведення групування стейкхолдерів за основними цілями та інтересами, визначення їх специфічних інтересів потрібно визначити, наскільки важливі інтереси стейкхолдерів для розвитку компанії, а також наскільки сильний їх вплив на її діяльність. При цьому можна згрупувати їх у чотири групи: 1) не мають впливу на компанію, але відчувають вплив компанії на собі; 2) впливають на компанію і відчувають вплив компанії на собі; 3) не впливають на компанію і не відчувають впливу компанії на собі; 4) впливають на компанію, але не відчувають впливу компанії на собі. Результати можна представляти у вигляді матриці взаємовпливу компанії та стейкхолдерів (табл. 1).

Таке групування повинне стати основою для вибору стратегій взаємодії із стейкхолдерами, а також розробки програми такої взаємодії в рамках стратегій, яка включала б конкретні кроки щодо налагодження діалогу та реалізації поставлених цілей в межах визначених очікувань та вимог стейкхолдерів та компанії. Причому переміщення стейкхолдерів по квадрантах матриці можливе в часі після зміни їх інтересів взаємодії. Якісний аналіз взаємовпливу передбачає виявлення реальних потреб заінтересованих сторін навіть в тих випадках, коли вони не пред'являються стейкхолдерами або навіть невідомі їм.

Стейкхолдерський підхід в КСВ за своєю природою завжди передбачає отримання взаємних вигод між компанією та стейкхолдерами, проте дуже часто вимоги стейкхолдерів можуть і суперечити один одному. Едвард Фріман зазначав: «Ключовою ідеєю капіталізму є створення підприємцем або менеджером вартості зі зверненням уваги на спільність інтересів стейкхолдерів. Водночас час від часу їх інтереси знаходяться в конфлікті один з одним, але в довгостроковій перспективі вони повинні бути спрямовані в одному напрямі» [9, с. 153]. Тобто можна

говорити про існування так званої стейкхолдерської вартості (цінності). В науковій літературі існує низка концептуальних основ, які пов'язані із існуванням цієї економічної категорії. Під стейкхолдерською вартістю розуміють суб'єктивну оцінку стейкхолдером або групою стейкхолдерів цінності, отриманої в результаті однієї або декількох видів діяльності бізнесу. Поняття стейкхолдерської вартості не суперечить традиційному підходу розуміння вартості бізнесу і не замінює його. Фундаментально в прагненні максимізувати вартість бізнесу вже покладена максимізація стейкхолдерської вартості [10, с. 153]. Ще одним ключовим положенням стейкхолдерської вартості є те, що вона є маржинальною вартістю, яка є зміною суб'єктивного сприйняття впливу на бізнес конкретним стейкхолдером. Ця зміна відраховується від базового стану, який має стейкхолдер, і до певного стану реалізації його цілей (рівень виправдовування очікувань). Стейкхолдерська вартість (цінність), на нашу думку, для кожної заінтересованої сторони є ключовим результатом взаємодії компанії та стейкхолдера. Стабільне створення стейкхолдерської вартості є обов'язковою умовою стійкого розвитку бізнесу. Але розмір стейкхолдерської вартості може коливатись, а такі зміни можуть породжувати ризики. Деякі з цих ризиків виникають через конфлікт інтересів. Окремі стейкхолдери у зв'язку з інформаційними змінами можуть також перейти в категорію незадоволених, створивши при цьому ризики в стійкому розвитку взаємовідносин. Отже, важливим в цьому безперервному системному процесі є визначення ризиків і прогнозів щодо заінтересованих сторін. Крім того, варто враховувати, що зростаюче благополуччя та освіченість населення (або ж, навпаки, посилення кризових ситуацій в економіці, які негативно впливають на благополуччя суспільства) формують нові вимоги до економічної, соціальної та екологічної відповідальності бізнесу. Тобто можемо стверджувати, що обов'язковим в діалозі із стейкхолдерами є дотримання принципу гнучкості, який виявляється в здатності адаптації до вимог стейкхолдерів, прояві толерантності до кожного з учасників діалогу, існуванні власної точки зору на кожну нову ситуацію тощо. Прогнозування поведінки кожного із «ключових стейкхолдерів» в перспективі залежно від сценаріїв розвитку дасть можливість зменшити ризики. Реалізація принципів відкритості, прозорості, законності, чесності, підзвітності, ефективності, навчання, участі зменшує ризики та сприяє налагодженню довірчих стосунків між стейкхолдерами та компанією. Заключним етапом є визначення потенційних стратегій для формування діалогу із стейкхолдерами, програми взаємодії та налагодження діалогу як частини продуманої стратегії, а також їх реалізація.

Нині досить повно описаний в науковій літературі і гарно зарекомендував себе на практиці інструментарій аналізу та ідентифікації зовнішнього оточення компанії, який включає в себе такі елементи, як, зокрема, карта заінтересованих сторін, таблиця інтересів стейкхолдерів, матриця «підтримка х

Таблиця 1

Матриця визначення взаємовпливу компанії та стейкхолдерів

Стейкхолдер		Вплив на компанію	
		Не має	Має
Вплив компанії	Має	1. Не впливає на компанію, але відчуває вплив компанії на собі	2. Впливають на компанію і відчувають вплив компанії на собі
	Не має	3. Не впливає на компанію і не відчуває впливу компанії на собі	4. Впливає на компанію, але не відчуває впливу компанії на собі

сила впливу» [4, с. 76]. Дієвими інструментами у налагодженні взаємовідносин та підвищенні рівня прозорості діяльності компаній є використання нефінансової звітності, проведення зустрічей, широка відкритість в засобах масової інформації, публікація тематичних бюлетенів, проведення конференцій, круглих столів. Оприлюднену багатьма великими компаніями звітність про стійкий розвиток та соціальну відповідальність стейкхолдери сприймають як підвищений інтерес до їх потреб, що вже певною мірою задовольняє їх інтереси.

Надзвичайно важливим для налагодження ефективного діалогу між заінтересованими сторонами, забезпечення безперервних консультацій та постійних інновацій є постійний моніторинг та оцінка рівня залучення стейкхолдерів в політику компанії, оцінка показників ефективності. Діалог із стейкхолдерами означає формування ефективної комунікації, залучення основних представників груп стейкхолдерів до розробки стратегії розвитку компанії. З одного боку, це спосіб комунікації із своїми правилами, нормами, техніками, а з іншої боку, це безперервний процес, який передбачає вироблення ефективної моделі взаємодії між заінтересованими сторонами з метою збільшення стейкхолдерської вартості кожного учасника.

Висновки. Отже, налагоджені взаємовідносини із стейкхолдерами дають змогу підвищити довіру до підприємства, його імідж та репутацію; залучати кращі кадри та зміцнювати взаємовідносини всередині підприємства завдяки високим моральним принципам, а за рахунок цього підвищувати ефективність діяльності; більш ефективно управляти ризиками; завойовувати довіру у споживачів та партнерів по бізнесу тощо. А це забезпечить стійкий розвиток підприємства та конкурентні переваги на довгострокову перспективу.

Література:

1. Freeman E. Strategic Management: A stakeholder approach / E. Freeman. – Boston: Pitman, 1984. – 266 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bookre.org/reader?file=1164948&pg=6>.
2. Благов Ю. Корпоративная социальная ответственность: эволюция концепции / Ю. Благов. – СПб. : Высшая школа менеджмента, 2011. – 271 с.
3. Матвеевко А. Корпоративная социальная ответственность как фактор устойчивости предприятия : [монография] / А. Матвеевко. – М. : АП «Наука и образование», 2011. – 205 с.
4. Зарецкий А. Корпоративная социальная ответственность: мировая и отечественная практика : [учебное пособие] / А. Зарецкий, Т. Иванова. – Минск : КНОРУС, 2016 – 292 с.
5. Корпоративна соціальна відповідальність: моделі та управлінська практика : [підручник] / [М. Саприкіна, О. Ляшенко, М. Са-

енсус, Г. Місько та ін.] ; за наук. ред. О. Редькіна. – К. : ТОВ «Фарбований лист», 2011 – 480 с.

6. Виттенберг Е. Социальная ответственность бизнеса на постсоветском пространстве / Е. Виттенберг. – М. : РГГУ, 2011. – 477 с.
7. From Words to Action, Vol. 1 From Words to Action, Volume 1: Practitioners' Perspectives on Stakeholder Engagement (2005); From Words to Action, Volume 2: The Practitioner's Handbook on Stakeholder Engagement (2005) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.stakeholderresearch.com/news.htm>.
8. Корпоративная социальная ответственность : [учебник] / коллектив авторов ; под. ред. И. Беляевой, М. Эскиндарова. – Минск : КНОРУС, 2016. – 320 с.
9. Freeman E. Ending the so-called "Friedman-Freeman" debate. Business Ethics Quarterly, 18.2.2008. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://philpapers.org/rec/FREETS>.
10. Stakeholder Judgments of Value: Advancing Stakeholder [L. Lankoski, N. Stmth, L. Van Wassenhove]//Theory through Prospect Theory, INSEAD, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.hbs.edu/faculty/conferences/2013-sustainability-and-corporation/Documents/Stakeholder_judgments_of_value_0513FV.pdf.

Лагута Я.Н. Стейкхолдерский подход в корпоративной социальной ответственности компании

Аннотация. В статье рассмотрены основные теоретические и практические аспекты стейкхолдерского подхода в корпоративной социальной ответственности компаний. Рассмотрена процедура налаживания взаимоотношений с заинтересованными сторонами, определены ключевые этапы и принципы взаимодействия. Результат взаимных выгод между компанией и стейкхолдером предлагается оценивать такой экономической категорией, как стейкхолдерская стоимость.

Ключевые слова: стейкхолдери, стейкхолдерский подход, корпоративная социальная ответственность, стейкхолдерская стоимость.

Lahuta Ya.N. A stakeholder approach to corporate social responsibility of the company

Summary. In the article, basic theoretical and practical aspects of stakeholder approach in corporate social responsibility of companies are considered. Procedure of adjusting mutual relations is considered with parties concerned, the key stages and principles of co-operation are certain. Result of mutual benefits between a company and stakeholders it is suggested to estimate such economic category as an s cost.

Key words: stakeholders, stakeholder approach, corporate social responsibility, stakeholder cost.

*Лотин О.Я.,**к.е.н., доцент кафедри економічної теорії,
Тернопільський національний економічний університет*

СТРАТЕГІЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗВИТКУ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті здійснено аналіз та оцінку тенденцій туристичного ринку в Україні. Встановлено, що туристична галузь посідає вагомe місце в економіці України, зокрема загальний внесок туризму у ВВП становить 5,6%, кількість зайнятих у сфері туристичних послуг складає 5% від загальної чисельності зайнятих в економіці, частка доходів від туризму у загальному експорті країни дорівнює 2%. Аналіз основних показників стану ринку туристичних послуг показав, що відбулось значне скорочення туристичних потоків та доходу, що приносить галузь. Розкрито вплив основних зовнішніх та внутрішніх чинників на розвиток туризму в Україні. Охарактеризовано стратегічні підходи до розвитку та удосконаленню ринку туристичних послуг.

Ключові слова: туризм, ринок туристичних послуг, стратегія розвитку, індекс туристичної конкурентоспроможності, внесок туризму у ВВП, внесок туризму у зайнятість.

Постановка проблеми. На сучасному етапі через посилення конкурентного тиску на туристичному ринку як серед вітчизняних виробників, так і з боку іноземних компаній необхідним постає завдання ретельного дослідження ринку туристичних послуг. Серед усіх видів діяльності ринок туристичних послуг має певні переваги, оскільки сприяє зростанню зайнятості, диверсифікації економіки, підвищує інноваційність національного господарства. В умовах нестабільної політичної та економічної ситуації ринок туристичних послуг в Україні опинився в критичному стані: протягом 2014–2016 рр. відбуваються спад туристичних потоків майже удвічі порівняно з 2012–2013 рр., зниження доходів, що приносить галузь, вихід з ринку значної кількості підприємств. Це зумовлює здійснення ґрунтовного аналізу і оцінки туристичного ринку, а також вироблення стратегічних підходів до подальших напрямів його розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження різноманітних аспектів розвитку ринку туристичних послуг і його особливостей знайшли своє відображення в працях українських і зарубіжних вчених, а саме в роботах В.Г. Герасименка, С.С. Галасюка, Я.А. Дубенюка, О.О. Любіцевої, Т.І. Ткаченко, С.П. Грабовенської, Л.М. Шульгіної, Ю.Б. Забалдіної, М.Б. Біржакова, Д.В. Очеретіна, В.С. Боголюбова.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, незважаючи на значну кількість публікацій з цієї проблематики, певні теоретичні і практичні аспекти формування і розвитку ринку туристичних послуг потребують, на наш погляд, подальшого поглиблення.

Мета статті полягає в аналізі та оцінюванні стану і тенденцій розвитку туристичного ринку України, а також у виробленні стратегічних підходів до удосконалення функціонування ринку з урахуванням внутрішнього потенціалу країни та зовнішніх чинників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Туристичний ринок є одним із найбільш динамічних та перспективних галузей економіки. Провідні держави світу в умовах глобалізації дали належну оцінку перевагам розвитку туристичної галузі. Туризм є одним із чинників реалізації зовнішньої політики держави. Він сприяє збереженню і розвитку культурного потенціалу, веде до гармонізації відносин між різними країнами і народами, збереженню екологічно безпечного довкілля. Згідно з даними Всесвітньої туристичної організації ООН (ЮНВТО) частка туризму у світовому ВВП складає близько 10%, а на долю міжнародного туризму припадає 6% загального обсягу світового експорту, кожне 11 робоче місце в світі припадає на сферу туризму, а також йому належать 12% світових споживчих витрат, 6% усіх податкових надходжень і третина світової торгівлі послугами. Прогнозується, що до 2030 р. кількість міжнародних туристичних відвідувань зросте до 1,8 млрд. туристів. Згідно з даними ЮНВТО у 2015 р. по Європі подорожувало 609 млн. туристів, їх втрати у 2014 р. склали 509 млрд. доларів США [5]. Згідно з прогнозами експертів у сфері туризму, кількість поїздок у світі до 2020 р. досягне 1,6 млрд. туристських прибуттів, з яких 717 млн. припаде на Європу.

Розвиток туристичного бізнесу дав змогу багатьом країнам з менш привабливими, ніж в Україні, природними та культурно-історичними передумовами підвищити рівень соціально-економічного розвитку. Наявні туристичні ресурси сприяють входженню України на світовий туристичний ринок. Але навіть значний туристичний потенціал ще не дає гарантії успішного розвитку туристичної індустрії. Туризм істотно впливає на економічний розвиток держави, сприяє створенню нових робочих місць, є джерелом поповнення бюджету та припливу валютних надходжень, поєднує прибутковість з екологічною рівновагою. Крім того, стимулює розвиток багатьох галузей економіки, таких як, наприклад, будівництво, транспорт, сільське господарство, культура, мистецтво, які прямо чи опосередковано пов'язані з туристичною індустрією. Враховуючи стратегічне значення ринку туристичних послуг, Україна задекларувала її одним з пріоритетних напрямів розвитку національної економіки [5].

Україна має всі передумови для належного розвитку економіки за рахунок туризму, однак суттєво програє в конкурентній боротьбі, відстаючи від провідних держав світу за рівнем розвитку туристичної інфраструктури та якості туристичних послуг. За складовими індексу туристичної конкурентоспроможності у 2017 р. Україна увійшла до десятки країн з найнижчим рівнем безпеки, посідаючи 127 місце, за сприятливим бізнес-середовищем – 124, за рейтингом культурних багатств – 51, в плані здоров'я та гігієни не все так погано, адже вона входить у першу десятку країн, посідаючи 8 місце, за ціновою конкурентоспроможністю – 45 місце, за показниками розвитку туристичного сервісу – 71, за рівнем міжнародної відкритості – 78, за інфраструктурою повітряного транспорту – 79, за

наземною і портовою інфраструктурою – 81, за націленістю на туризм – 90, за природними ресурсами – 115, за людськими ресурсами і ринком праці – 41, за готовністю ІКТ – 81, за культурними ресурсами і діловими поїздками – 51, за показниками екологічної стабільності – 97 місце. Відповідно до загального індексу туристичної конкурентоспроможності Україна в рейтингу 136 країн посідає 88 місце [2].

Згідно з даними Державної служби статистики України динаміка туристичних потоків зазнала значних змін упродовж 2012–2016 рр. Якщо в динаміці кількість громадян, які виїжджали за кордон, суттєво не змінювалась за аналізований період, то негативна тенденція спостерігається серед іноземних громадян, які відвідали Україну: найбільший спад відвідувань припав на 2014–2015 рр., (зменшення на 51,5% іноземних туристів у 2014 р. порівняно з 2013 р., ще на 2,2% у 2015 р. порівняно з 2014 р.), що пов'язано з нестабільною політичною ситуацією в країні (табл. 1).

Однак з 2016 р. до країни в'їхали 13,33 млн. іноземних громадян, що на 7,3% більше, ніж у 2015 р. (12,4 млн. осіб). Така позитивна тенденція дає можливість говорити про поступове зростання довіри іноземців до нашої країни. Кількість туристів, яких обслуговують суб'єкти туристичної діяльності, у 2016 р. склала 2,550 млн. осіб, що на 26,2% більше, ніж у 2015 р., хоча розрив для досягнення рівня обслуговування туристів у 2013 р. є досить великим (904,7 тис. осіб).

У структурі туристів, яких обслуговували суб'єкти туристичної діяльності, зросла частка громадян України, які виїжджали закордон, з 65,2% у 2012 р. до 80,8% у 2016 р., а частка внутрішніх туристів зменшилась з 25,8% до 17,8% відповідно (рис. 1). Негативна тенденція спостерігається серед іноземних туристів, які відвідали Україну: їхня частка зменшилась майже у 6 разів, тобто з 9% у 2012 р. до 1,4% у 2016 р. Основними перешкодами, які вплинули на стрімке зменшення іноземних туристів, є військовий конфлікт у Донецькій та Луган-

ській областях, втрата туристичних територій Криму, нестабільність у політичному й економічному середовищі країни.

Проведений аналіз порівняльної динаміки осіб, які виїжджали закордон, і осіб, які відвідали Україну, за 2012–2016 рр. показує, що у туристичних потоках у 2012–2013 рр. співвідношення склало близько 49% на 51%, тоді як за період 2014–2016 рр. частка осіб, що виїжджали закордон, склала 65% проти 35% осіб, які відвідали Україну (рис. 2).

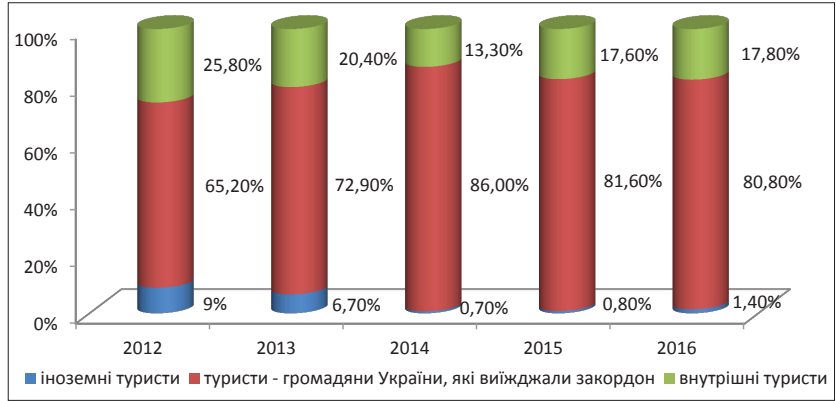


Рис. 1. Структура туристичного потоку України за 2012–2016 рр., % до загальної кількості туристів

Джерело: складено автором за даними [4]



Рис. 2. Порівняльна динаміка осіб, які виїжджали закордон, і осіб, які відвідали Україну, за 2012–2016 рр.

Джерело: складено автором за даними [4]

Таблиця 1

Туристичні потоки в Україні за 2010–2016 рр.

Роки	Кількість громадян України, які виїжджали закордон		Кількість іноземних громадян, які відвідали Україну		Кількість туристів, які обслуговують суб'єкти туристичної діяльності України		Зокрема:		
	осіб	% зміни	осіб	% зміни	осіб	% зміни	іноземні туристи, осіб	туристи – громадяни України, які виїжджали закордон, осіб	внутрішні туристи, осіб
2012	21 432 836	–	23 012 823	–	3 000 696	–	270 064	1 956 662	773 970
2013	23 761 287	↑10,9	24 671 227	↑7,2	3 454 316	↑15,1	232 311	2 519 390	702 615
2014 ¹	22 437 671	↓5,6	12 711 507	↓51,5	2 425 089	↓29,8	17 070	2 085 273	322 746
2015 ¹	23 141 646	↑3,1	12 428 286	↓2,2	2 019 576	↓16,7	15 159	1 647 390	357 027
2016 ¹	24 668 233	↑6,6	13 333 096	↑7,3	2 549 606	↑26,2	35 071	2 060 974	453 561

¹ без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Джерело: складено за даними [4]

Причиною такого стану туристичного ринку в Україні є військові дії на сході країни та страх іноземних туристів відвідувати Україну, слабо розвинена інфраструктура туристичної сфери, низька купівельна спроможність українського населення, недобросовісна поведінка суб'єктів туристичного ринку та недостатній рівень кваліфікації спеціалістів, що працюють у даній сфері. Україна втрачає свою популярність як туристичний напрям, оскільки в уяві потенційних туристів складається враження повномасштабної війни, а країна сприймається виключно як гаряча точка.

Витрати на туристичні послуги є життєвими потребами людини, тому зростання платоспроможності населення безпосередньо впливає і на зростання попиту на туристичні послуги, а це сприяє підвищенню соціально-економічного розвитку держави (зростання ВВП, зайнятості, доходів, капіталовкладень в туризм тощо).

Світова рада подорожей і туризму (WTTC) розглядає внесок туристичної галузі у ВВП країни як складну систему, до якої входять:

- прямі витрати туристів на здійснення подорожей, тобто витрати внутрішніх в'їзних туристів та витрати на подорожі на державному рівні відповідно до рекомендованої ООН методології туристичних рахунків;
- непрямі внески туристичної галузі в економіку країни, які включають інвестиції в туристичну сферу, державні витрати на туризм, внутрішні закупівлі продуктів та послуг підприємствами туристичної галузі;
- індукований внесок у ВВП країни, що включає витрати тих, хто прямо чи опосередковано отримує дохід в туристичній галузі.

Туристичний потенціал України відображають показники прямого і загального внеску туризму у валовий внутрішній продукт, у зайнятість, частку доходів і витрат на туризм в експорті та імпорті країни відповідно (табл. 2).

Так, внесок прямих надходжень від туризму у виробництво ВВП за 2012–2016 рр. зменшився з 2,03% до 1,52%. Аналогічна тенденція спостерігається і за часткою загального внеску туризму у ВВП (за всіма складовими структури ВВП), яка склала 5,6% у 2016 р. проти 7,5% у 2012 р., що свідчить про низьку ефективність туристичної сфери та низький рівень використання туристичних ресурсів. За світовим рівнем загаль-

ного внеску туризму у світовий ВВП значення відповідного показника України майже у 2 рази менше (5,6% проти 9,7% у 2016 р.), у рейтингу надходжень від туристичних послуг у структурі ВВП Україну можна віднести до країн із значенням нижче середнього.

Прямий внесок туристичної галузі у забезпечення зайнятості зменшився із 382,4 тис. осіб у 2012 р. до 247,2 тис. осіб, або на 35,3%, динаміка загального внеску туризму в зайнятість є негативною: відбулось зменшення робочих місць із 1 417,6 тис. осіб у 2012 р. до 923,1 тис. осіб у 2016 р. (частка загального внеску туризму в зайнятість зменшилась із 7% до 5% відповідно). Якщо порівнювати із світовими тенденціями, то можна побачити, що світові показники становлять за часткою прямого внеску 4,4%, за часткою загального внеску – 9,4%.

Аналіз динаміки капіталовкладень у туристичний ринок відображає зростання грошових витрат протягом 2014–2016 рр. з 5,0 до 5,7 млрд. грн., хоча частка капіталовкладень у структурі загальних капіталовкладень за цей же період зменшилась з 2,2% до 1,9%. Аналогічна тенденція спостерігається і в доходах, отриманих від туристичних послуг, адже їхня частка зменшилась із 7,3% у 2013 р. до 2,2% у 2016 р., а частка витрат в розвитку туризму зросла з 5,5% у 2013 р. до 10,5% у 2016 р.

Низький внесок туристичної галузі у ВВП України, незначна частка експортних надходжень від туризму, збільшення витрат туристичних суб'єктів на послуги сторонніх організацій, що беруть участь у створенні туристичного продукту, скорочення потоку іноземних туристів – лише частина проблем ринку туристичних послуг в країні. Однак з 2014 р. поступове зростання частки туристичної галузі у формуванні ВВП, зайнятості свідчить про відновлення важливої ролі туризму в Україні. Враховуючи місце України в загальному рейтингу індексу туристичної конкурентоспроможності і стан ринку туристичних послуг за 2014–2016 рр., можна визначити найбільш стримуючі і найбільш стимулюючі чинники розвитку цієї сфери (табл. 3).

Визначення можливостей і перешкод для розвитку туристичної галузі дає змогу сконцентрувати увагу держави на розвитку туристичної інфраструктури, ремонті доріг, гарантії безпеки туристів, підвищенні рівня життя населення та забезпеченні доступу до інформаційних сервісів в туризмі. Подолання негативних тенденцій на ринку туристичних послуг можливо

Таблиця 2

Основні показники ринку туристичних послуг в Україні за 2012–2016 рр.

№ з/п	Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
1.	Прямий внесок туризму у ВВП, млрд. грн.	29	30	22	29	35
2.	Частка прямого внеску туризму у ВВП, %	2,03	2,04	1,41	1,47	1,52
3.	Загальний внесок туризму у ВВП, млрд. грн.	105,1	111,3	86,6	109,1	128,5
4.	Частка загального внеску туризму у ВВП, %	7,5	7,6	5,5	5,5	5,6
5.	Прямий внесок туризму в зайнятість, тис. осіб	382,4	368,0	224,1	213,4	247,2
6.	Частка прямого внеску туризму в зайнятість, %	1,9	1,8	1,2	1,3	1,3
7.	Загальний внесок туризму в зайнятість, тис. осіб	1 417,6	1 388,3	879,3	809,8	923,1
8.	Частка загального внеску туризму в зайнятість, %	7,0	6,8	4,9	4,9	5,0
9.	Капіталовкладення в туризм, млрд. грн.	6,5	5,8	5,0	5,3	5,7
10.	Частка капіталовкладень в туризм, %	2,4	2,3	2,2	2,0	1,9
11.	Частка доходів від туризму в загальному експорті країни, %	6,9	7,3	3,5	2,1	2,2
12.	Частка витрат в туризм в загальному імпорті країни, %	5,5	6,5	7,8	10,8	10,5
13.	Надходження туристичного збору в місцеві бюджети, млн. грн.	-	-	24,77	37,13	54,10

Джерело: складено автором за даними [6]

Найбільш стримуючі та стимулюючі чинники розвитку туристичного ринку України

№ з/п	Найбільш стримуючі чинники	%	Найбільш стимулюючі чинники	%
1	Нестабільна політична ситуація та небезпека тероризму	14,5	Наявність культурно-історичних пам'яток	19,3
2	Низька купівельна спроможність населення України	13,6	Рівень освіти та культури населення країни	18,2
3	Слабо розвинута інфраструктура в'їзного туризму	12,6	Розвиток креативних галузей (сувенірна продукція, мистецтво, книги)	16,5
4	Якість доріг та інфраструктура повітряного транспорту	12,3	Наявність природно-ресурсного потенціалу	13,2
5	Захист прав власності суб'єктів туристичного ринку	11,8	Впровадження новітніх CRM-систем	9,8
6	Рівень кваліфікації спеціалістів туристичного ринку	10,2	Зручне розташування України в центрі Європи	9,1
7	Недобросовісна поведінка суб'єктів туристичної діяльності	7,6	Широкий спектр туристичних маршрутів (індивідуальні, одноденні)	7,5
8	Правова база, що регулює ринок туристичних послуг	6,8	Оптимальна цінова політика в наданні туристичних послуг	6,4
9	Ефективність маркетингу для залучення туристів	5,7		
10	Впровадження і розвиток інформаційних порталів	4,9		
Всього, %		100		100

Джерело: складено автором

Прогнозні показники розвитку ринку туристичних послуг в Україні на період до 2026 р.

№ з/п	Показники	Роки			
		2015	2019	2022	2026
1.	Кількість іноземних туристів, які в'їжджають до України, млн. осіб	12,9	19,3	25,8	32,3
2.	Кількість суб'єктів туристичної діяльності, тис. одиниць	6,8	10,2	20,4	34
3.	Обсяг надходжень до місцевих бюджетів від сплати туристичного збору, млн. гривень	37,1	74,2	185,5	371
4.	Обсяг надходжень до зведеного бюджету (податки та збори) від діяльності суб'єктів туристичної діяльності, млрд. гривень	1,71	3,42	8,55	171
5.	Кількість робочих місць у сфері туризму, тис. осіб	88	132	264	440
6.	Кількість внутрішніх туристів, тис. осіб	357	715	1 070	1 785
7.	Кількість екскурсантів, тис. осіб	125,5	188,3	250,0	313,8

Джерело: складено автором за даними [5]

шляхом його стратегічного розвитку за рахунок становлення туризму як високоприбуткової галузі економіки та формування конкурентоспроможного туристичного продукту на світовому ринку. Економічний ефект від реалізації стратегічних цілей розвитку туристичного ринку буде виражатись у збільшенні надходжень до бюджетів усіх рівнів від туристичної діяльності, збільшенні туристичних потоків, особливо іноземних громадян, залученні іноземних інвестицій у розвиток туристичної інфраструктури, створенні нових робочих місць, підвищенні обсягу наданих туристичних послуг та їх якості. Тому створення системних та комплексних передумов для розвитку туристичного ринку в державі має стати одним з пріоритетних напрямів прискорення економічного зростання країни (табл. 4).

Відповідно до реалізації стратегії розвитку ринку туристичних послуг в Україні передбачено досягнення таких показників [5]:

- 1) збільшення витрат туристів під час подорожей до 80 млрд. гривень у 2026 р;
- 2) збільшення обсягу капітальних інвестицій у сферу туризму та курортів до 6,6 млрд. гривень у 2026 р.;

3) створення національної туристичної організації та відповідних регіональних туристичних організацій;

4) функціонування Єдиної туристичної інформаційної системи, що містить інформацію про всі туристичні та рекреаційні ресурси країни, придатні для використання в туризмі, зокрема об'єкти культурної спадщини та природно-заповідного фонду;

5) впровадження рекомендованої Всесвітньою туристичною організацією ООН (ЮНВТО) системи сателітного рахунку;

6) заснування десяти туристичних представництв закордоном;

7) лібералізація візового режиму з десятьма країнами світу, що є цільовими туристичними ринками для України.

Висновки. Проведене дослідження дає змогу констатувати, що туристична галузь, хоч і повільно, але починає покращувати основні показники діяльності і зміцнювати позиції на внутрішньому та міжнародному ринках. Туристичний ринок України має перспективи розвитку за рахунок ресурсного та культурно-історичного потенціалу, оптимальної цінової політики та

рівня освіти і культури населення. Саме забезпечення стратегічної пріоритетності розвитку туристичного ринку сприятиме зростанню конкурентоспроможності туристичного бізнесу в країні.

Література:

1. Державне агентство України з туризму і курортів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tourism.gov.ua>.
2. Світова рада з туризму та подорожей / World Travel & Tourism Council [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wttc.org/-/media/files/reports/economic-impact-research/2017-documents/global-economic-impact-and-issues-2017.pdf>.
3. Світова туристична організація UNWTO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unwto.org>.
4. Туристична діяльність в Україні у 2016 році : стат. зб. – К. : Державна служба статистики України, 2017. – 76 с.
5. Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/168-2017>.
6. Туризм – мировая и региональная статистика, национальные данные, карты и рейтинги [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://knoema.ru>.

Лотыш О.Я. Стратегические подходы к развитию рынка туристических услуг в Украине

Аннотация. В статье осуществлены анализ и оценка тенденций туристического рынка в Украине. Установлено, что туристическая отрасль занимает весомое место в экономике Украины, в частности общий вклад туризма в ВВП составляет 5,6%, количество занятых в сфере туристических услуг составляет 5% от общей численности занятых в экономике, доля доходов от туризма в общем экспорте страны равна 2%. Анализ ос-

новных показателей состояния рынка туристических услуг показал, что произошло значительное сокращение туристических потоков и доходов, которые приносят отрасль. Раскрыто влияние основных внешних и внутренних факторов на развитие туризма в Украине. Охарактеризованы стратегические подходы к развитию и совершенствованию рынка туристических услуг.

Ключевые слова: туризм, рынок туристических услуг, стратегия развития, индекс туристической конкурентоспособности, вклад туризма в ВВП, вклад туризма в занятость.

Lotysh O.Ya. Strategic approaches to the development of the tourism services market in Ukraine

Summary. The article analyses and assesses trends of the tourist market in Ukraine. It is established that the tourism industry occupies a significant place in the Ukrainian economy. Thus, the total contribution of tourism to GDP is 5.6%, the number of employed in the field of tourism services is 5% of the total number employed in the economy, the share of tourism income in the total export of the country is 2%. An analysis of the main indicators of the market for tourist services showed that there was a significant reduction in tourist flows and income, bringing the industry. The influence of the main external and internal factors on the development of tourism in Ukraine is revealed. The strategic approaches to the development and improvement of the tourist services market are described.

Key words: tourism, tourism services market, development strategy, tourism competitiveness index, contribution of tourism to GDP, tourism contribution to employment.

*Олефіренко О.М.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри маркетингу та УІД,
Сумський державний університет*

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВРАХУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН ПІД ЧАС ФОРМУВАННЯ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті розглянуто сутність категорії «конкуренція», особливості трансформації конкурентних відносин в умовах ринкових глобалізаційних процесів. Представлено причини, які обмежують динамічність розвитку конкуренції на промислових ринках, а також подано класифікацію конкурентних переваг в умовах ринкових відносин.

Ключові слова: конкуренція, збут, підприємство, конкурентоспроможність, глобалізація, чинник, економіка.

Постановка проблеми. Конкуренція є одним з основоположних чинників стимулювання розвитку виробничих відносин та економіки країни загалом й окремих її регіонів. В умовах капіталістичної формації ключовими факторами, що визначали характер та перебіг конкуренції, були трудові та природні ресурси, а також капітал. Водночас в умовах науково-технічного прогресу, поточної модернізації виробництва основними змістовними чинниками, що визначають конкуренцію, стали інтелектуальний капітал, наукові розробки, науковий потенціал та інфраструктура ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням конкуренції, конкурентоспроможності та конкурентних відносин, а також їх управління та регулювання присвячено роботи низки вітчизняних та закордонних науковців, наприклад, праці Г.Л. Азоєва [1], І. Ансоффа [2], Л.В. Глухих [3], Т.І. Гончарук [4], Г.М. Гребньова [5], О.І. Маслак [9].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність великої кількості наукових праць, присвячених конкуренції та конкурентній політиці, їх вплив на формування збутової політики підприємства досліджений недостатньо.

Мета статті полягає у визначенні особливостей формування збутової політики підприємства з урахуванням конкурентних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нові дослідження ринку засвідчили зміну характеру конкуренції в останні дві-три декади років, що обумовлено глобалізаційними процесами у світовій економіці. Вперше конкуренція як категорія була найбільш повно досліджена в праці Адама Сміта. Так, він розглядав це поняття як змагання між економічними суб'єктами, які зацікавлені в досягненні однієї й тієї самої мети. Водночас А. Сміт довів, що позитивний результат конкуренція дасть лише за умови відсутності домінуючого положення окремого суб'єкта господарювання на ринку та за умови оптимального розподілу ресурсів між галузями економіки, а також наявності великої кількості продавців та покупців [11]. Тобто чим більшим є попит, тим інтенсивнішою є конкуренція.

Поняття конкуренції тісно пов'язано з поняттями кооперації, взаємодії та співробітництва, а також сприяння. Розглядаючи категорію «конкуренція», слід зазначити, що спільним для більшості визначень є суперницьке підґрунтя, на якому базується це поняття. Відповідно до тлумачних словників «суперництво» може виявлятися у двох радикально протилежних сенсах: 1) випадок, коли суб'єкти прагнуть якнайшвидше перевершити один одного у визначеному напрямі діяльності; 2) рівність у напрямках діяльності («гідний суперник», «це підприємство не є суперником» [7]. Отже, конкуренція виникає виключно в площині спільних інтересів суб'єктів господарювання.

Форми конкурентних відносин нині є різноманітними: від цілковитої байдужості (відсутність зв'язків) до злиття (об'єднання, поглинання) суб'єктів господарювання. Отже, існують такі типи конкурентних відносин [2; 7]:

- копродукція (як правило, короткострокова співпраця суб'єктів господарювання для досягнення спільної мети, наприклад, спільне виробництво конкретного продукту);
- кооперація (згідно із Законом України «Про кооперацію» це «система кооперативних організацій, створених з метою задоволення економічних, соціальних та інших потреб своїх членів» [12]; цей тип конкурентних відносин відзначається тривалістю партнерських відносин між суб'єктами господарювання);
- контракування (несистемний, випадковий обмін інформацією між суб'єктами господарювання);
- координація (довгострокова взаємодія суб'єктів господарювання в інформаційному просторі, спрямована на узгодження дій);
- коеволуція (взаємоузгоджений обмін інформацією стосовно майбутніх планів та дій з метою забезпечення ефективного тривалого розвитку суб'єктів господарювання);
- консолідація (повне узгодження заходів та дій, виникнення в суб'єктів господарювання спільних інтересів, діяльність яких спрямована на їх реалізацію).

Запропоновані види конкурентних відносин базуються на позитивних аспектах співпраці, тоді як необхідно сказати про наявність також опозиційного виду – конфлікту між суб'єктами конкурентних відносин.

Поряд із зазначеним найбільш поширеними є такі типи конкурентних відносин: кооперація, коеволуція, консолідація. Для України нагальною є проблема забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, розвитку конкурентних відносин, ефективності виробництва та зовнішньоекономічних зв'язків. Ця проблема загострюється через постійне зростання обсягу імпорту та, відповідно, імпортих товарів на ринку, а також відсутність відповідного зростання обсягу експорту наукоємної продукції.

Конкуренція в промисловості України також розвинена недостатньо. Серед об'єктивних причин, які обмежують динамічність розвитку конкуренції на промислових ринках, можна відзначити такі: обмеженість споживчого попиту; нерозвиненість інфраструктури промислових ринків та відсутність рівного доступу до неї; недосконалість законодавчої бази, що покликана забезпечувати прозорість конкурентних відносин, а також відсутність монопольних положень на ринку; недостатність рівня інформаційної обізнаності суб'єктів промислової діяльності; використання неефективних підходів до проведення маркетингових досліджень; недосконалість методів вивчення підприємствами конкурентного середовища та, як наслідок, неефективність побудованих прогнозів; низький рівень наукоємного виробництва.

Таким чином, конкурентне середовище – це система суб'єктів конкурентних відносин, яка базується на конкурентній поведінці споживачів, що детермінується платоспроможним попитом і спрямована на забезпечення результативності та ефективності конкурентних процесів на ринку [3].

Зважаючи на вагомий вплив інноваційної діяльності, можемо констатувати, що конкуренція на ринку продукції промислових підприємств залежить не лише від характеру конкурентних відносин між суб'єктами господарювання, але й від конкурентних переваг, які формуються під дією саме інновацій. Виходячи з цього, можна стверджувати про суттєво знижений рівень інтенсивності конкуренції на ринку наукоємної продукції порівняно з традиційними сегментами промислових ринків. З одного боку, це обумовлено тим, що інновації впроваджуються лише деякими підприємствами. Характерними обмеженнями в цьому можуть бути фінансові питання (відсутність грошових коштів на проведення науково-дослідних та конструкторських робіт; відсутність фінансування на етапі впровадження інновацій), а також просторові межі (свочасність інноваційних наукових розробок, їхня відповідність реальним потребам не лише промисловості, але й економіки загалом). З іншого боку, одним із стимулів до впровадження інноваційних розробок може стати тиск з боку конкурентів. Таким чином, конкуренція на ринку продукції промислових підприємств може виконувати такі функції: мотивації; регулювання; контролю; розподілу.

Отже, конкурентоспроможність окремого товару логічно визначається і залежить від перманентних зрушень у розвитку

та модернізації підприємства, галузі, економіки загалом, від ефективності виробництва та якості задоволення потреб споживачів. Збутова політика промислових підприємств обов'язково враховує стан конкурентного середовища та інтенсивність конкуренції. Виходячи з цього, доцільно дослідити конкурентне середовище вітчизняної економіки, використовуючи розроблений Всесвітнім економічним форумом індекс конкурентоздатності. Доцільність використання саме цього індикатора обумовлена специфікою основних показників, які його формують, таких як якість інституційного середовища; інфраструктура; макроекономічна стабільність; здоров'я та базова освіта; вища освіта та професійна підготовка фахівців; ефективність функціонування ринку товарів та послуг; ефективність ринку праці; ступінь розвиненості фінансового ринку; рівень технологічного розвитку; місткість внутрішнього ринку; конкурентоспроможність підприємств; інноваційний потенціал.

Логіка застосування зазначених індикаторів подана на рис. 1.

Як видно з вищезазначеного переліку показників індексу глобальної конкурентоспроможності, промислові підприємства, а також ступінь їх інноваційної активності відіграють вагомую роль у його формуванні. Водночас варто зауважити, що для кожної країни вплив чинників на розвиток економіки та, відповідно, конкурентоспроможність країни на світовій арені буде різним, тому й забезпечення сталого розвитку є можливим під впливом різної комбінації чинників.

Перша категорія чинників характеризує низький розвиток економіки, оскільки перш за все це економіка ресурсів з низьким рівнем заробітної плати, де суб'єктами господарювання використовується некваліфікована праця. За таких умов підтримка конкурентоспроможності країни є можливою виключно за рахунок встановлення конкурентоздатної ціни на товари та послуги, добре розвинутої інфраструктури ринку, стабільної макроекономічної ситуації та здорової нації.

Другий перелік чинників визначає стадію «керованого ефективного розвитку» [16], де виробничі процеси значно вдосконалені, зокрема за рахунок наявності кваліфікованих кадрів, заробітна плата яких зростає випереджаючими темпами. Окремо в межах цієї стадії розвитку варто відзначити вдале використання технологій, що позитивно позначається на

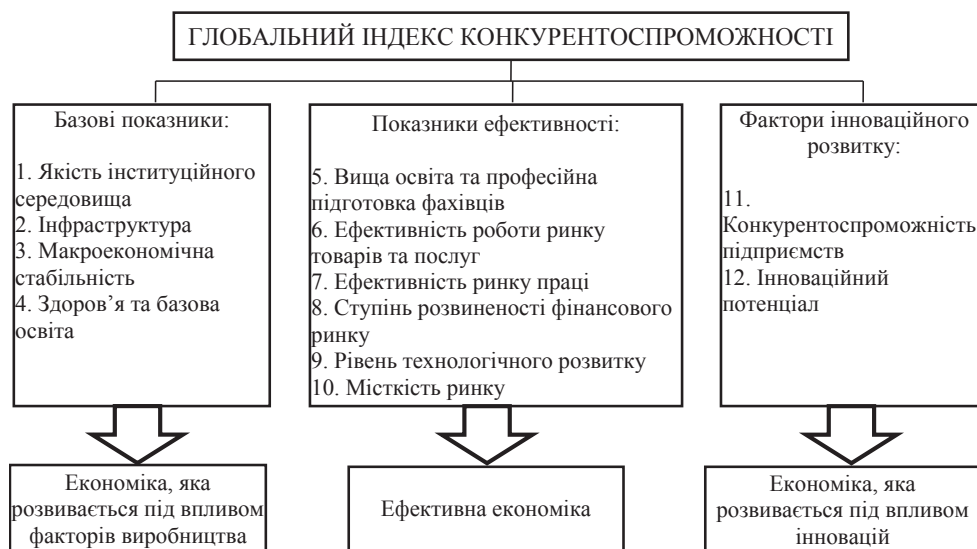


Рис. 1. Структура глобального індексу конкурентоздатності [16]

розширенні внутрішнього ринку та зовнішнього ринку збуту товарів.

Третя група факторів визначає інноваційно-орієнтовану економіку та обумовлює відповідний високий рівень конкуренції у сфері розробки, виробництва та споживання інноваційного товару.

Узагальнюючи, скажемо про вагомий вплив інновацій на рівень конкурентоспроможності не лише економіки, але й країни, особливо з урахуванням тенденції останніх років, яка визначає необхідність врахування конкуренції не лише за кількісними індикаторами, але й за якісними. Це суттєво впливає на поведінку суб'єктів економічних відносин, тому особливого значення в конкурентній боротьбі набувають стратегії. Розглядаючи цю проблему в площині збуту, варто зауважити, що інноваційно-активні підприємства повинні забезпечувати значно більш диверсифіковану збутову мережу, а також мати декілька різних напрямів бізнес-діяльності, що забезпечить отримання ними конкурентних переваг.

Отже, конкурентна перевага – це все те, що позитивно відрізняє суб'єкта господарювання від інших суб'єктів та, відповідно, формує сукупність заходів впливу на суб'єктів економічних відносин у контексті встановлених пріоритетів [9; 13]. Також під конкурентними перевагами прийнято розуміти переваги, які отримує суб'єкт господарювання перед конкурентами шляхом пропозиції споживачам нижчої ціни придбання товарів або послуг, ніж у конкурента, або за рахунок надання споживачам значно більшого переліку вигід, які повністю компенсують високі ціни на товари або послуги. Ще декілька років тому конкурентні переваги формувалися за рахунок ціни, прибутків суб'єктів господарювання, витрат та переліку цінностей, проте нині на перший план виходить наявність інноваційно-орієнтованої стратегії та відповідних заходів у напрямі її реалізації.

В науковій літературі сформовано низку принципів, які дають змогу підприємствам отримати конкурентні переваги [14; 15]: спрямованість усіх суб'єктів підприємницької діяльності на досягнення результату та впровадження діяльності в довгостроковій перспективі; максимальна наближеність виробника до споживача; створення можливостей для розвитку персоналу підприємств, а також його використання для підвищення продуктивності праці; прозорість управлінської структури на підприємстві; використання інновацій не лише на виробництві, але й в управлінні; чіткість та підконтрольність усіх бізнес-процесів.

Водночас варто відзначити різні аспекти конкурентних переваг, які розкриваються через їхні класифікаційні ознаки, запропоновані провідними вченими в цьому напрямі (табл. 1).

Враховуючи основні засади збутової політики промислових підприємств, ключовими напрямками формування конкурентних переваг суб'єктами господарювання можна вважати такі: акумуляція всіх видів ресурсів промислового підприємства для боротьби з конкурентами, забезпечення лідируючих позицій у цій боротьбі, забезпечення гнучкості в управлінні з метою своєчасної переорієнтації стратегії діяльності в разі необхідності, налагодження тісних зв'язків з конкурентами з метою ідентифікації ймовірних партнерів для покращення стану конкурентного середовища та уникнення негативних аспектів конкурентної боротьби. Таким чином, наявні у промислових підприємств конкурентні переваги є індикатором успішності функціонування та сталого розвитку, а також є чинником погіршення або покращання середовища функціонування всіх суб'єктів господарювання ринку продукції промислових підприємств.

Класифікація конкурентних переваг

Ознака	Вид
За динамікою	– стійкі (конкурентна перевага, яка є перманентною); – нестійкі (діють час від часу, залежно від впливу різних чинників)
Виходячи з ймовірності імітації конкурентних переваг	– унікальні (неможливо відтворити); – ті, які можна зімітувати
За характером використання	– наявні (поточні конкурентні переваги); – потенційні (переваги, які отримає промислове підприємство у разі реалізації або впровадження унікальних бізнес-процесів)
За ступенем ієрархії	– на рівні товару; – на рівні промислового підприємства; – на рівні всієї галузі
Залежно від місця виникнення	– внутрішні; – зовнішні
За характером виникнення	– природні; – ті, які генеруються безпосередньо промисловим підприємством
За сферою виникнення	– економічні конкурентні переваги; – географічні конкурентні переваги; – переваги структурного характеру; – адміністративні конкурентні переваги; – переваги неправового характеру; – технологічні конкурентні переваги; – демографічні конкурентні переваги; – кон'юнктурні конкурентні переваги; – інформаційні конкурентні переваги
За сферою прояву	– переваги у сфері науково-дослідних та конструкторських робіт; – конкурентні переваги у сфері виробництва; – конкурентні переваги у сфері маркетингу та збуту; – конкурентні переваги післяпродажного обслуговування та сервісу
По відношенню до ціни	– ціннові конкурентні переваги; – нецінові конкурентні переваги

Джерело: складено автором за даними [1; 10]

Технології формування конкурентних переваг – це комплекс маркетингових процедур та способів їх виконання, призначених для ефективного позиціонування підприємства в конкурентному середовищі.

На формування конкурентних переваг впливають багато чинників як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Серед чинників зовнішнього середовища, які здебільшого визначаються рівнем конкурентоспроможності країни загалом, варто відзначити такі [4; 5]: рівень конкурентоспроможності галузі (прямий вплив на отримання промисловими підприємствами конкурентних переваг, особливо в контексті світового ринку); державна політика підтримки малого та середнього бізнесу (дає змогу зберегти здорову конкуренцію на ринку та

уникнути його монополізації); відкритість ринку (може мати як прямий, так і обернений вплив на здатність промислових підприємств до формування конкурентних переваг; у першому випадку стимулюючий ефект від відкритості ринку полягає в тому, що вітчизняні промислові підприємства прагнуть розширювати сферу впливу і, відповідно, інвестувати кошти в модернізацію виробництва, впровадження інновацій, розвиток кадрового потенціалу тощо; з іншого боку, відкритість ринку може стати загрозливою для слабкої економіки, оскільки вітчизняні підприємства можуть бути нездатні конкурувати з промисловими конгломератами); державна політика у сфері науки та інновацій (прямий вплив на отримання промисловими підприємствами конкурентних переваг); якість інформаційного забезпечення (чим вищою є якість інформаційного забезпечення конкурентного середовища, тим ефективнішою є діяльність промислових підприємств); доступність ресурсів (прямий вплив на отримання промисловими підприємствами конкурентних переваг); географічне розташування країни; рівень конкуренції в усіх сферах економіки та прозорість діяльності.

Щодо внутрішніх чинників, необхідно сказати про їх повну залежність від ресурсного потенціалу промислового підприємства, який визначається такими чинниками: широта, глибина та частота оновлення асортименту; якість післяпродажного обслуговування; ступінь задоволення споживчого попиту; якість кадрового забезпечення виробництва на промисловому підприємстві; рівень модернізації виробничих фондів; наявність на промисловому підприємстві постійно діючої системи підвищення кваліфікації працівників; взаємодія між управлінським сегментом та робітниками; ефективність використання ресурсів; наявність окремого відділу проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, а також ефективність його функціонування (якщо потенціал фундаментальних розробок залишається нереалізованим або постійно знижується, здатність промислового підприємства до продукування конкурентних переваг стрімко знижується); доступність фінан-

сових ресурсів; доступність до ринку передових технологій; якість роботи служби маркетингу на промисловому підприємстві; ефективність політики ціноутворення тощо.

Фундаментом для пошуку конкурентних переваг є аналітична робота з вивчення стану і тенденцій розвитку ринку загалом та активності конкурентів зокрема. У зв'язку з цим особливої уваги заслуговує діагностика основних характеристик конкурентного середовища, факторів, що визначають її активність. Не менш важливою є технологія вивчення діяльності конкурентів – основного елементу конкурентного середовища підприємства. Аналіз роботи конкурентів, як правило, здійснюється за аналогією з аналізом виробничо-господарської діяльності власного підприємства, що не дає відповіді на ключові питання.

Отже, оцінювання конкурентних переваг відбувається виключно шляхом їх порівняння між різними суб'єктами економічних відносин, які діють у межах одного напрямку ведення бізнесу. Як правило, наявність у промислового підприємства конкурентної переваги визначається відносно конкурента, який займає найкращу позицію на ринку. Також конкурентна перевага може бути як внутрішньою (в її основі знаходяться відмінні якості товару, що утворюють цінність для споживача та можуть формуватися внаслідок скорочення витрат на виробництво товару або підвищення ефективності ведення бізнесу), так і зовнішньою (забезпечує зміцнення ринкової сили промислового підприємства, тобто потужність впливу на прийняття ринком встановленої підприємством ціни на товар) [6].

Знання про конкурентів, їхні реальні, заплановані дії є основою для стратегічної орієнтації промислового підприємства в конкурентному середовищі. Технологія формування стратегії конкуренції, орієнтована на використання сильних сторін діяльності підприємства з урахуванням активності конкурентів та особливостей розвитку ринку, є важливим інструментом формування стратегічних конкурентних переваг, особливо в збутовій політиці промислового підприємства. Мета стратегії – визначити принципи і правила досягнення переваг над конкурентами в цільових сегментах ринку, в елементах маркетингу.

Таблиця 2

Показники конкурентоспроможності на різних рівнях економіки [8]

Рівень	Показник			
Країна	Збалансованість бюджету	Питома вага фінансово нестійких галузей	Інвестиційна привабливість	Кількість конкурентоспроможних на світовому ринку продуктів
Галузь	Питома вага збиткових підприємств	Кількість нерентабельних товарів	Рівень співвідношення виробництва в країні та імпорту основних товарів	Динаміка інвестицій у галузь, швидкість оновлення основних виробничих фондів
Регіон	Співвідношення доходів та витрат	Кількість конкурентоспроможних на внутрішньому та зовнішньому ринках товарів	Співвідношення між прибутковими та збитковими підприємствами	Обсяги інвестицій у регіон
Продукт	Рівень рентабельності виробництва	Співвідношення між цінами на вітчизняні товари та імпортні товари	Якісні характеристики товарів; рівень якості	Рівень впізнаваності бренду товару
Підприємство	Питома вага товарів у загальному обсязі реалізованих, які є рентабельними	Кількість рентабельних ліній виробництва товару	Рівень якості рентабельних товарів	Рівень конкурентоспроможності за ціною (для рентабельних товарів)

Представимо показники, які визначають конкурентоспроможність на різних рівнях економіки (табл. 2).

Повертаючись до необхідності врахування конкурентних відносин під час формування збутової політики промислових підприємств, зазначимо, що конкуренція в постіндустріальній економіці характеризується значно більшою інтенсивністю та прискореним темпом зміни конкурентних умов функціонування суб'єктів господарювання. Це дає змогу говорити про перехід від конкурентного протистояння до конкурентної взаємодії промислових підприємств, тобто суб'єкти господарювання поєднують свої зусилля під час формування вартості та змагаються під час її розподілу.

Важливо зазначити, що одними з важливих чинників, які суттєво стримують розвиток конкурентних відносин в Україні як у країні з транзитивною економікою або економікою, що розвивається, є нерівність конкурентних умов для промислових підприємств, а також слабка галузева організація ринків. Водночас можна стверджувати, що саме різні конкурентні умови функціонування суб'єктів господарювання дають змогу розвиватися глобалізаційним процесам та інтегруватися різним економікам.

Висновки. Таким чином, забезпечення конкурентоспроможності товару є результатом формування конкурентних переваг за допомогою виробництва якісних товарів чи послуг та якісного сервісного обслуговування на всьому етапі експлуатації, та, відповідно, враховувати стан економіки тієї країни, на ринках якої з'являються нові іноземні гравці, оскільки це може стати загрозою для національного ринку, зокрема його монополізації, та, відповідно, вітчизняних суб'єктів господарювання. У разі ж відносної рівності конкурентних сил глобалізація призведе до зростання інтенсивності конкуренції та позитивних зрушень в економіці країни.

Збутова політика промислових підприємств за умов глобалізації та інтеграції національної економіки у світову суттєво трансформується під впливом державної політики, яка повинна спрямовуватися на: 1) забезпечення сприятливих умов для притоку інвестицій та нових технологій; 2) розвиток конкурентоспроможності національних ринків; 3) зміцнення конкурентоспроможності національних суб'єктів господарювання для виходу їх на міжнародні ринки продукції. Відкритість ринку передбачає відсутність галузевих та ринкових бар'єрів, що дає змогу промисловим підприємствам розширювати канали збуту, налагоджувати нові партнерські зв'язки. Для держави відсутність бар'єрів на ринку дає можливість уникнути ймовірності виникнення монопольного стану та змов учасників економічних відносин.

Література:

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азоев. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
2. Ансофф И. Планирование будущего корпорации / И. Ансофф. – М. : Прогресс, 1985. – 560 с.
3. Конкурентная устойчивость промышленных предприятий: определение и управление / [Л.В. Глухих, А.А. Воронов, Р.В. Рыбальченко] // Вопросы экономики и права, 2012. – № 4. – С. 71–74.
4. Гончарук Т.І. Конкуренція і конкурентоспроможність: зміст і розвиток у перехідній економіці : [монографія] / Т.І. Гончарук. – Суми : ВВП Мрія-1 ЛТД, УАБС, 2003. – 60 с.
5. Гребньов Г.М. Категорії конкуренції та конкурентоспроможності в сучасному економічному світі / Г.М. Гребньов // Бізнес-Інформ. – 2012. – № 5. – С. 265–270.

6. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / [Я.А. Жаліло, Я.Б. Базилук, Я.В. Белінська та ін.] ; за ред. Я.А. Жаліло. – К. : НІСД, 2005. – 388 с.
7. Клейнер Г.Б. Рыночные отношения в современной экономике и факторы их институционального регулирования / Г.Б. Клейнер // Горизонты экономики. – 2011. – № 1.
8. Исследование конкурентных преимуществ автомобильного и железнодорожного транспорта : [монография] / [А.П. Латкин, В.Н. Ембулаев, Л.А. Николаева, Д.А. Николаев]. – Владивосток : Изд-во ВГУЭС, 2008. – 152 с.
9. Конкуренція: її сутність та особливості в умовах глобалізації / [О.І. Маслак, Л.А. Квятковська, П.К. Кулінічев] // Технологічний аудит і резерви виробництва. – 2014. – № 3/3 (17). – С. 57–61.
10. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер ; пер. с англ. И. Минервин. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
11. Праневич А.А. Теоретические основы и мировой опыт институционального строительства конкурентных отношений / А.А. Праневич // Економічний вісник ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет ім. Г. Сковороди». – Вип. 20/4. – С. 324–330.
12. Про кооперацію : Закон України від 10 липня 2003 р. № 1087-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1087-15>.
13. Савченко І.А. Сучасні підходи до економічної сутності конкурентних відносин / І.А. Савченко // Ефективна економіка. – 2013. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z>.
14. Степанов Л.В. Моделирование конкуренции в условиях рынка / Л.В. Степанов. – 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rae.ru/monographs/65>.
15. Федько В.П. Основы маркетинга / В.П. Федько. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2005. – 479 с.
16. Schwab K. The Global Competitiveness Report 2014–2015 / K. Schwab, X. Sala-i-Martin // World Economic Forum. – Geneva, Switzerland, 2014. – 565 p.

Олефиренко О.М. Теоретические основы учета конкурентных отношений при формировании сбытовой политики предприятий

Аннотация. В статье рассмотрены сущность категории «конкуренция», особенности трансформации конкурентных отношений в условиях рыночных глобализационных процессов. Представлены причины, ограничивающие динамичность развития конкуренции на промышленных рынках, а также представлена классификация конкурентных преимуществ в условиях рыночных отношений.

Ключевые слова: конкуренция, сбыт, предприятие, конкурентоспособность, глобализация, фактор, экономика.

Olefirenko O.M. Theoretical foundations of accounting the competitive relations at the formation of the enterprise marketing policy

Summary. The article deals with the essence of the category “competition”, peculiarities of the transformation of competitive relations in the conditions of market globalization processes. The reasons, which limit the dynamics of competition development in industrial markets, are presented, as well as the classification of competitive advantages in the conditions of market relations.

Key words: competition, sales, enterprise, competitiveness, globalization, factor, economy.

Раца О.Б.,

асистент кафедри економіки та безпеки підприємства,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

АЛЬТЕРНАТИВИ СПОЖИВЧОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Анотація. У статті визначено поняття «інновація» як будь-які інноваційні дії підприємства з метою підвищення своєї конкурентоспроможності, отримання прибутку та формування лояльного ставлення споживача. Визначені та розглянуті альтернативи стратегій інноваційної поведінки, придатні для вітчизняних підприємств в умовах рецесії вітчизняної економіки. Встановлено ключові моменти при визначенні альтернативи поживної поведінки підприємства в сучасних умовах. Доведено, що для того, щоб успішно конкурувати на ринку, необхідно заздалегідь передбачати зміни в уподобаннях, потребах, запитах та архетипах споживачів, перебудовуючи під них власні інноваційні розробки. Запропоновано інноваційну модель купівельної поведінки із обґрунтуванням елементів «чорної скриньки» споживача (особистісні характеристики споживача, характеристики підприємства, ситуативні чинники та чинники «соціальних норм», яких дотримується споживач).

Ключові слова: споживча поведінка, стратегічні альтернативи, модель поведінки споживача, портфель інноваційних стратегій, інновації.

Постановка проблеми. В умовах кризи та загострення конкуренції, під впливом глобалізаційних процесів у національній економіці, актуальним виявилось питання оптимального використання ресурсів, в тому числі за допомогою нововведення або інновації, а відтак і формування системи управління інноваційними процесами на підприємстві. Це обумовлено тим, що в сучасних умовах динамічної зміни смаків споживачів та технологій під впливом науково-технічного прогресу, необхідно формувати альтернативи поживної поведінки для досягнення стратегічної конкурентної переваги.

Сучасний етап економічного розвитку продовжує характеризуватися високим ступенем перевищення пропозиції товарів і послуг над попитом, що потребує формування якісно нового підходу до розробки і реалізації інновацій при формуванні поживної поведінки підприємства. Таким чином, інновації та поживна поведінка у сфері створення інноваційного потенціалу підприємства взаємообумовлюють один одного, що зумовлюється специфікою розвитку поживного ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми дослідження ринкової поведінки споживачів, формування поживних мотивацій порушуються у численних наукових працях іноземних і вітчизняних науковців. До них можна віднести роботи О.А. Гавриш, Н.С. Ілляшенко, Н.С. Кубишина, С.М. Ставська, Ф. Котлер, В. Вонг та інших. Зв'язок поживної поведінки маркетингу та інновацій представлено працями О.С. Боронін, П. Друкер, Дж. Е. Стігліц, Р.А. Фатхутдинов та ін. Однак, широкий спектр питань, які стосуються змісту та шляхів удосконалення управління поживною поведінкою з огляду інноваційної діяльності ще недостатньо досліджені, вивчені

та з'ясовані. Все це обумовлює необхідність та актуальність нашого дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою цього дослідження є визначення стратегічних альтернатив поживної поведінки підприємства та формування інноваційної моделі купівельної поведінки із обґрунтуванням елементів «чорної скриньки» споживача.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковій економічній літературі є різні точки зору щодо сутності поняття «інновації». Тому доцільно згрупувати погляди на визначення цього терміна за об'єднувальними рисами (табл. 1).

Таким чином, поняття інновація набагато ширше, ніж створення нового або вдосконаленого продукту, впровадження на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу. Це будь-які інноваційні дії підприємства з метою підвищення своєї конкурентоспроможності, отримання прибутку та формування лояльного ставлення споживача.

Встановлено, щоб успішно конкурувати на ринку необхідно заздалегідь передбачати зміни в уподобаннях, потребах, запитах та архетипах споживачів, перебудовуючи під них власні інноваційні розробки. Споживчу поведінку підприємства з огляду інноваційного розвитку економіки можна класифікувати за швейцарським економістом Х. Фризевинкелем (таблиця 2).

Відповідно до характеристики Н. Чухрай, «горді леви» – підприємства, для яких характерний найбільш динамічний темп розвитку з чіткою концентрацією на вузькому, але масовому і перспективному асортименті продуктів високої якості і за доступними цінами, вони вкладають великі кошти у створення потужних науково-дослідних структур. Однак потенціал зростання сегменту ринку рано чи пізно закінчується і він переходить на позицію «могутнього слона». Ця позиція характеризується менш динамічним розвитком, але більш диверсифікованою структурою. У цьому стані фірма може існувати довгі роки, її стійкість забезпечується великими розмірами, диверсифікацією та наявністю широкої міжнародної мережі. У зв'язку з тим, що успішно розвиваються лише окремі напрями бізнесу, творчий момент такої фірми поступово знижується, і вона перетворюється на «неповороткого бегемота», що характеризує втрату динаміку розвитку [11].

За В.С. Новіковим, «хитрі лиси» можуть бути малими, середніми і зрідка великими. Споживча поведінка цих підприємств полягає в тому, що вони займають свою нішу – вузький сегмент ринку, орієнтуючись на тих споживачів, яким не підходить масова продукція. Запас конкурентоспроможності при цьому забезпечується завдяки високій поживній цінності продукту. Поступово фірма накопичує досвід і концентрує ресурси в обраній вузькій ніші, відсікаючи конкурентів. У таких фірм життєздатність і можливість розвитку зберігається до тих пір, поки існує сегмент ринку або є попит на продукт [7]. Пряма спроба проникнути в нішу ринку, контрольовану цим підприємством може призвести до значних втрат.

Погляди на визначення поняття «інновації»

Класифікаційна ознака	Сутність	Автори
Обґрунтування терміну інновації як отримання нових ідей, нового продукту тощо	Впровадження нового продукту або якісне удосконалення попереднього, впровадження нового методу виробництва, відкриття нового ринку, придбання нового джерела сировини, здійснення нової організації виробництва	Шумпетер Й.
	Інновація розглядається як ідея, товар або технологія, запущені в масове виробництво та представлені на ринку, які споживач сприймає як абсолютно нові або такі, що володіють деякими унікальними властивостями	Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В.
	Інновації є наслідком свідомого, цілеспрямованого пошуку можливостей для створення чогось нового	Дрюкер П.
	Технологія або метод, які організація використовує вперше, незалежно від того, чи існує практика їх використання іншими організаціями	Клайн, Конн, Сорра
	Під інновацією розуміється новинка (новий вид продукції, технології, методу, послуги тощо), яка поліпшує, удосконалює, розвиває вже існуюче в тій чи іншій сфері. Інновації розглядаються в аспекті узгодження інтересів виробника та потреб споживача	Кардаш В.Я., Чухрай Н.І., Кубишина Н.С., Павленко І.А., Шафалюк О.К.
Визначення поняття інновації як процесу, який приносить економічну та/або соціальну користь	Інновація є сукупністю технічних, виробничих і комерційних заходів, що призводять до появи на ринку нових і покращених промислових процесів та устаткування	Ніксон Ф.
	Інновація є матеріалізованим результатом, отриманим від вкладення капіталу в нову техніку або технологію, у нові форми організації виробництва, праці, обслуговування та управління, включаючи нові форми контролю, обліку, методів планування, аналізу	Балабанов І.Т.
	Під інноваціями розуміється нововведення у всіх сферах ділового менеджменту (маркетинг, виробництво, власне управління тощо), що характеризується якісними відмінностями від попереднього аналогу (рівень технології, споживчі властивості, удосконалення організації, ефективне використання ресурсів тощо)	Агапцов С.О., Мордвинцев О.І., Полонський О.М.
Інновації як результат підприємницької діяльності	Термін інновація тлумачиться як комерційне освоєння нової ідеї	Іванов М.
	Визначення інновації як кінцевого результату інноваційної діяльності, що одержав реалізацію у вигляді нового або удосконаленого продукту, реалізованого на ринку, нового або удосконаленого технологічного процесу, який використовується в практичній діяльності	Федоренко В.Г., Федчишина В.В.
	Інновація ототожнюється з процесом, який через практичне використання ідей і винаходів приводить до створення кращих по своїх властивостях виробів, технологій, і якщо вона орієнтується на економічну вигоду, прибуток, поява інновації на ринку може сприяти отриманню додаткового доходу	Санто Б.
	В основі теорії інноваційного шляху розвитку економіки лежить поняття і інновація, яке розшифровується як внесення до різноманітних видів людської діяльності нових елементів (видів, способів), що підвищують результативність цієї діяльності	Тодаро М.П.
	Інновацію визначено як процес, в якому винахід або ідея набуває економічного змісту	Твісс Б.

Джерело: складено на основі [8]

Таблиця 2

Класифікація споживчої поведінки відповідно до інноваційної активності підприємства

№ п/п	Параметри	Леви, слони, бегемоти	Лисиці	Ластівки	Миші
1	Рівень конкуренції	Високий	Низький	Середній	Середній
2	Новизна галузі	Нові	Зрілі	Нові	Нові, зрілі
3	Споживчі потреби	Масові, стандартні	Масові, але не стандартні	Інноваційні	Локальні
4	Профіль виробництва	Масовий	Спеціалізований	Експериментальний	Універсальний, дрібний
5	Розмір підприємства	Великі	Великі, середні, дрібні	Середні, дрібні	Дрібні
6	Стійкість підприємства	Висока	Висока	Низька	Низька
7	Фактор сили і конкуренції	Висока продуктивність	Пристаюваність до особливого ринку	Випередження у нововведеннях	Гнучкість

Джерело: [7]

Головна роль невеликих підприємств («ластівки») полягає у створенні нових продуктів і технологій та впровадження радикальних нововведень. На першому етапі своєї діяльності вони потребують фінансування. В останнє десятиліття спостерігається тенденція надання дедалі більшої фінансової та організаційної підтримки з боку державних і комерційних структур [2]. Ті підприємства, які домагаються високих результатів завдяки високій споживчій цінності та конкурентоспроможності продукту, починають бурхливо розвиватися.

За Н. Чухрай, «сірі миші» – дрібні підприємства, пристосовані до умов місцевого попиту, вони заповнюють ніші, по тим або іншим причинам не зайняті іншими. Задовольняючи локальні потреби і індивідуальний попит, вони виконують об'єднуючу роль, пов'язуючи економіку в єдине ціле. Дрібні підприємства сприяють просуванню нововведень шляхом імітаційної діяльності. Дрібне виробництво виявляється ефективніше великого, забезпечуючи якість, практично збігається з якістю відповідних оригінальних товарів, але дешевше. Найбільш поширені в таких галузях (швейна, меблева), де патентне право не в змозі реально захистити дизайн від копіювання. В інших галузях (фармацевтика, електроніка) термін патентного захисту істотно коротше життєвого циклу товару, що дає можливість брати участь в процесі розповсюдження, цілком законно копіюючи кращі розробки відомих фірм [11].

Не завжди легко чітко визначити тип споживчої поведінки підприємства, так як переважна більшість використовують різні варіанти поведінки в залежності від виду продукції та зміни ринкової ситуації.

Проте, аналіз літературних джерел [3; 13; 15] доводить, що при визначенні альтернативи споживчої поведінки доцільно розпочати із виявлення наступних моментів:

1. З'ясування мотивів споживачів цільової аудиторії.
2. Присутність раціональної та ірраціональної складових в моделі поведінки споживачів під час купівлі.
3. Рівень усвідомлення потреби споживачів.
4. Емоційне сприйняття товару та підприємства.

Такі завдання полягають у підборі інструментів впливу на потенційних споживачів з метою формування нової потреби та її усвідомлення або інформування про нові, більш кращі можливості задоволення існуючих потреб. Вибір стратегічних альтернатив підприємства базується на аналізі мотиваційних уподобань цільових покупців, рівня їх технологічної та ринкової невпевненості, ступеня усвідомлення споживачем цінності товару та прийнятого ризику.

Інноваційність діяльності підприємства, на думку дослідників [4; 5; 10], що розібралося в тім, як реагують споживачі на різні характеристики товару, ціни, рекламні аргументи, буде мати велику перевагу перед конкурентами. Саме тому, витрачається так багато часу і зусиль на дослідження залежностей між інноваційними чинниками маркетингу і відповідною реакцією споживачів. На рис. 1 представлена інноваційна модель купівельної поведінки.

Висновки. Таким чином, «чорна скринька» або реакція споживача на зовнішній вплив залежать від таких чинників: особистісні характеристики споживача (інтереси, погляди, переконання, новаторство, самооцінка), характеристики підприємства (досвід роботи на ринку, імідж, інтенсивність технологічних нововведень, наявність невдалих товарів, імідж марки), ситуативні чинники (ступінь поінформованості споживача, купівельний досвід, існування лояльності або прихильності споживача до марки і виробника) та чинники «соціальних

Маркетингові чинники	Інші чинники
Товар Ціна Методи розповсюдження Просування	Економічні Політичні Культурні Соціальні і т.д.
«Чорна скринька» споживача	
Особистісні характеристики споживача Характеристики підприємства Ситуативні чинники Чинники «соціальних норм» поведінки	

Рис. 1. Інноваційна модель купівельної поведінки споживача

Джерело: розроблено автором

норм», яких дотримується споживач, звертаючи увагу на ставлення суспільства до виробника та його товару.

Активізація застосування інноваційної складової при формуванні інноваційної поведінки дозволяє підприємствам об'єднати складові механізми формування дієвої споживчої поведінки. Представлена модель купівельної поведінки споживача дозволяє прийняти рішення щодо визначення альтернатив споживчої поведінки підприємства та на відміну від існуючих базується на виділенні ключових детермінантів, а дозволяє спрогнозувати поведінку споживача. Це зумовлює використання комплексного підходу до визначення альтернативної споживчої поведінки з урахуванням ринкових тенденцій та дозволяє підвищити конкурентоспроможність підприємств.

Список літератури:

1. Боронин О. С. Многокритериальная оценка экономической эффективности инновационных проектов / О. С. Боронин, С. Н. Яшин // Экономические науки. – 2010. – № 11. – С. 253–256.
2. Гавриш О. А. Організаційно-управлінські механізми розвитку підприємницької діяльності національного господарства : монографія / О. А. Гавриш, П. В. Круш, Л. Є. Довгань, В. В. Пастухова, Н. О. Сімченко, Т. П. Ткаченко // Національний технічний ун-т України «Київський політехнічний ін-т». – К. : НТУУ «КПІ», 2009. – 368 с.
3. Грейсон Дж. Американский менеджмент на пороге XXI века / Дж. Грейсон, К. О'Делл. – М. : Экономика, 1991. – 320 с.
4. Друкер П. Як забезпечити успіх в бізнесі: новаторство і підприємництво / П. Друкер. – К. : Україна, 1994. – 319 с.
5. Ілляшенко Н. С. Організаційно-економічні засади інноваційного маркетингу промислових підприємств : монографія / Н. С. Ілляшенко. – Суми : Вид-во СумДУ, 2011. – 192 с.
6. Кубишина Н. С. Маркетинг інноваційного продукту / Н. С. Кубишина // Проблеми економіки та управління. – 2007. – № 579. – С. 480–485.
7. Новиков В.С. Инновации в туризме / В. С. Новиков [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/books_tourism.
8. Ставська С.М. Маркетингова складова механізму впровадження інновацій / С. М. Ставська // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2010. – С. 190–196.
9. Стиглиц Дж. Е. Информация и смена парадигмы в экономической науке. Нобелевская лекция 8 декабря 2001 г. / Дж. Е. Стиглиц // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: В 5 т. – Т. V: В 2 кн. – М. : Мысль, 2005. – Кн. 2. – С. 535–629.
10. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент : монография / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Маркетинг, «Дашков и Со», 2002. – 892 с.
11. Чухрай Н. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове і логістичне забезпечення : монографія / Н. Чухрай. – Львів : Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2002. – 315 с.
12. Consumer behavior / Roger D. Blackwell, Paul W. Miniard, James

- F. Engel. – 10th ed. – London : Harcourt College Publishers, c2001, 2007 – 578 p.
13. Lambin J.-J. Market-Driven Management Strategic and Operational Marketing: 3rd Edition / J.-J. Lambin, I. Schuiling. – Published by Palgrave Macmillan, 2012. – 566 p. – P. 22-48.
14. Principles of marketing. / Kotler, Philip; Wong, Veronica; Saunders, John; Armstrong, Gary. – 4th ed. – Financial Times/Prentice Hall, 2004. – 1152 p.
15. Zybareva O. The evaluation of social welfare as a factor of economic growth of Ukraine/ O. Zybareva, A. Skyts'ko, O. Petrashchak // International Journal of Innovative Technologies in Economy. – 2015. – №1. – P. – 3-8.

Раца А.Б. Альтернативы потребительского поведения предприятий в контексте инновационного развития экономики

Аннотация. В статье определено понятие «инновация» как любые инновационные действия предприятия с целью повышения своей конкурентоспособности, получения прибыли и формирования лояльного отношения потребителя. Определены и рассмотрены альтернативы стратегий инновационного поведения, пригодные для отечественных предприятий в условиях рецессии отечественной экономики. Установлено ключевые моменты при определении альтернативы потребительского поведения предприятия в современных условиях. Доказано, что для того, чтобы успешно конкурировать на рынке, необходимо заранее предусматривать изменения в предпочтениях, потребностях, запросах и архетипах потребителей, перестраивая под них собственные инновационные разработки. Предложено инновационную модель покупательского поведения с обоснованием элементов «черного ящика» потребителя (личностные

характеристики потребителя, характеристики предприятия, ситуативные факторы и факторы «социальных норм», которых придерживается потребитель).

Ключевые слова: потребительское поведение, стратегические альтернативы, модель поведения потребителя, портфель инновационных стратегий, инновации.

Ratsa O.B. Alternatives of enterprise's consumer behaviour in the context of innovative development of the economy

Summary. The article has defined the notion of "innovation" as any innovative activity of the enterprise in order to increase its competitiveness, profit and create a loyal attitude of the consumer. There has identified and considered alternatives of strategies of innovative behaviour, which suitable for domestic enterprises in a recession of the domestic economy in the article. Key points has identified in determining the alternative of consumer behaviour in the modern conditions. It has proved that in order to successfully compete in the market, it is necessary to anticipate changes in preferences, needs, inquiries and archetypes of consumers, rebuilding them under their own innovations. An innovative model of purchasing behavior has proposed with the justification of the elements of the consumer's "black box" (personal characteristics of the consumer, characteristics of the enterprise, situational factors and factors of "social norms", which the consumer adheres).

Keywords: consumer behaviour, strategic alternatives, consumer behaviour model, portfolio of innovation strategies, innovations.

Pozniak O.V.,
PhD, Associate Professor,
Associate Professor of Logistics Department,
National Aviation University

Boiko M.Yu.,
Student of Logistics Department,
National Aviation University

ACTIVITY-BASED COSTING AS AN INSTRUMENT OF LOGISTICS CONTROLLING

Summary. The article deals with clarifying the relevance of using one of the key tools of logistic controlling (activity-based costing). An algorithm for using this tool is described in the article. The authors proposed a description of the model creation process for the pricing of warehouse services.

Key words: logistics controlling, warehouse logistics, activity-based costing, centres of responsibility, pricing, logistics costs.

Formulation of the problem. Nowadays the problem of pricing in domestic logistics companies is the lack of an appropriate methodology for determining the cost of their services. Usually, such methods (standard-cost or direct-cost) are used and this fact subsequently leads to a situation, when the amount of economic resources spent for the provision of services cannot be accurately determined. Consequently, there is no clear correlation between the necessary resources (to ensure the provision of services) and the proportional transfer of the cost of these services to their price, which in turn can generate such price level that will make provision of this service unprofitable. Based on abovementioned the need of appliance of logistics controlling instrument (activity-based costing – ABC) arises in order to solve these problems.

Analysis of recent research and publications. The study of the concepts of logistics and controlling was carried out both by foreign (D. Bowersox, M. Habereck, G. Fandel, V. Trosky), and domestic scientists (E. Krikavsky, N. Chukhrai, E. Koroleva, L. Malyarets and others). Disclosure of the essence of the logistics control instrumentation (ABC) taking into account the application in logistics systems can be found in the works of N. Moiseeva [1], G. Levkina [2], N. Kurshakova, E. Kopteva [3], L. Malyarets [4]. Despite the wide exposure of this problem, it does not find its application in the narrow functional areas of logistics, namely warehouse logistics.

The purpose of the article is to determine the mechanism for applying the activity-based costing in the process of forming the price for warehouse services, taking into account the transfer of all costs for their services.

Presentation of the main material of the study. Logistics controlling as a concept of information-analytic support of management of flow processes and management decisions, maintains internal balance of economic resources logistics enterprise system, by creating information on costs and revenues.

As it is shown by the study of logistic controlling by Küpper and Hoffmann, conducted among German industrial enterprises [5], in practice, logistic controlling coordinates the achievement of various logistic goals (table 1).

Table 1
 Research of logistic controlling in Germany – purposes of logistics-oriented controlling (sample size is 143 enterprises)

Logistic goal	Of the 143 respondents	
	Number of applicants	Percentage of total
Optimization of stocks	60	42,0
Transparency of logistics costs and results	59	41,3
Minimization of logistics costs	59	41,3
Obtaining decision-oriented information	43	30,1
Support the required level of continuity of supplies	32	22,4
Reduced lead times	27	18,9
Optimization of transport	8	5,6
Optimal capacity utilization	4	2,8
Minimizing supply risks	3	2,1

The results of study of logistic controlling by Küpper and Hoffmann [5] also are definition and gradation of main functions of logistics controlling according to prevalence rate of practical usage (table 2).

Thus, it can be said that among the logistic goals and functions, the logistic controlling takes an important place in such a functional area as warehouse logistics. In general, it is necessary to expand the list of those tasks and operations that can be solved with the help of logistic controlling in this functional area of logistics (table 3).

This list should also be supplemented with an informative and analytic function, the purpose of which is to provide top management with the necessary information for making managerial decisions. Such information can be data on all costs, using which, it is possible to form appropriate level of prices for warehousing services. For correct and optimal transfer of warehouse costs, it is worth to use such a tool of logistic controlling as activity-based costing.

Activity-based costing (ABC) is the technology that enables to assess the real value of the product or service regardless of the organizational structure of the company. Both direct and indirect costs are shared by products and services based on the amount of resources needed at each stage of provide service. Actions are taken at these stages, in the context of the activity-based costing method are called activities.

The aim of ABC is to ensure proper distribution of funds allocated for the provision of services for the direct and indirect costs. This allows the most realistic estimate of costs [3, p. 100–104].

Table 2

Research of logistic controlling in Germany – distribution of functions by their importance

Functions of logistics controlling	Of the 140 respondents	
	Number of applicants	Percentage of total
Planning and control of logistics costs	86	61,4
Analysis of deviations of actual and planned logistic indicators	45	32,1
Optimization and inventory accounting	39	27,9
Preparation of decision-oriented information	28	20,0
Supply planning	25	17,9
Transport planning	23	16,4
Material flow planning	21	15,0
Unscheduled accounting operations	18	12,9
Definition of indicators	17	12,1
Sales planning	16	11,4
Production planning	12	8,6
Planning and control of logistics services	12	8,6
Control over the course of production	11	7,9
Coordination of logistics subsystems	7	5,0
Reporting	7	5,0

Within the traditional financial and accounting methods of the company measured by functional operations, and not for services provided to the customer. The calculation of the efficiency of functional units held on the implementation of the budget regardless of whether it brings benefits to the client company or not. In contrast, activity-based costing is a tool process management that measures the cost of implementation services. Evaluation is performed for functions that increase the value of the service or product, and with the additional features that do not change this value. If traditional methods calculate the costs of some activity only according to the categories of costs, the ABC shows the cost of all stages of the process. The ABC explores all the possible functions in order to most accurately determine the costs of providing services, and ensure the modernization process and improving productivity [6].

In fact, the ABC method works according to the following algorithm:

- 1) determine the sequence of functions necessary for production services;
- 2) determine the full annual costs and working hours for each function;
- 3) determine quantitative characterization of cost source (cost driver) for each function using estimates from paragraph 2;
- 4) once all functions will be determined the source of costs is made final payment of costs of production of a particular product or service.

If the initial cost estimate is correct, the income (before taxes) will be equal to the difference between the sales price and the cost calculated by the ABC method. Moreover, once it becomes clear whether production of the products or services will be unprofitable (their sale price will be lower than calculated costs). Based on this information, it can be quickly taken

Table 3

Functions of logistic controlling in warehouse activities

Function	Operations
Defining the parameters of inventory management systems	– supplies interval; – determination of stock levels (maximum, optimal, threshold, insurance); – calculation of the volume of orders
Optimization of inventory allocation	– conducting of ABC-XYZ analysis; – appropriate zoning of the warehouse; – tracing of “dead stocks”
Valuation of inventories and their accounting	– choose and usage one optimal of the method for estimating the cost of inventories (average cost method, specific identification method, FIFO method, LIFO method: one-time accounting during the reporting period or ongoing accounting); – inventory accounting by the time of their occurrence
Valuation of warehouse activities	– analysis of stock turnover; – definition of performance indicators of the warehouse work; – definition of performance indicators of staff work; – comparative analysis of deviations of actual indicators from planned
Warehouse parameters	– selection of the optimal placement for warehouse; – definition of the main parameters of the warehouse; – definition of the concept of warehouse operation activity

the corrective measures, including review objectives and business strategy for the coming periods.

So, to develop a model of pricing for storage services, as a first step, will be used for the following operations when processing inbound and outbound (incoming and out coming material flows):

- 1) pallet unloading;
- 2) receiving boxes;
- 3) unloading returned pallets;
- 4) unloading returned boxes;
- 5) packing incoming pallets;
- 6) placing boxes on storage line;
- 7) placing pallets on shelves.

As the operations of handling outgoing material flow will be determined the following operations:

- 1) selection boxes from the storage line;
- 2) selection of pallet from the storage line;
- 3) comparing data with the information system;
- 4) labeling of boxes;
- 5) boxes packaging;
- 6) palletizing;
- 7) input data to the informational system;
- 8) packing pallets;
- 9) loading boxes;
- 10) loading pallets.

Additional activities according to customer order can also be included to the list of operations of processing incoming or outgoing material flow.

As a second step of creating a model of pricing all costs should be allocated. The costs should be calculated based on the volume

of order (which has volume of incoming material flow; volume for storage; percentage of goods that are subjected to the additional services, such as: repalletizing, labeling, stickering and so on; volume of outbound material flow that may take the form of pallets or boxes or separate units depending on the features of customer's order). Thus, the tariffs will be divided as follows: tariff for acceptance and stowage; storage of goods; selection, completing and shipment.

Costs that form the price for storage services include the following:

1) costs related to staff (they also included additional costs required for certain categories of workers):

1.1) costs related to payment of wages staff working directly for a particular customer order fulfillment (direct people);

1.2) the salary of personnel involved in the performance of indirect sales order (indirect people);

1.3) the salary of administrative staff to be included as a certain percentage (this type of spending is singled out at its discretion since assessing the contribution and spending time on special order too difficult);

1.4) costs of wages of temporary staff, which is employed in low quantity of existing staff;

2) costs related to information (if a client service must purchase a specific hardware or anything):

2.1) license costs;

2.2) costs of office and warehouse equipment;

2.3) costs of computer infrastructure;

2.4) costs of project development;

2.5) costs of radio frequency equipment;

3) costs related to investment (in this case their cost is transferred to the tariff in some respects for the use of equipment and interest on which it is involved in the execution order of a client – usually implemented with large-scale projects):

3.1) construction costs;

3.2) costs storage;

3.3) costs for specific operations;

4) maintenance costs of warehouse;

5) costs of IT materials;

6) costs of materials for cargo service;

7) costs of the warehouse:

7.1) cost of renting warehouse;

7.2) maintenance warehouse costs;

7.3) costs for electricity, heating and water supply;

7.4) costs for security of warehouse;

7.5) cost for waste handling;

8) insurance costs (liability insurance, insurance against damage, cargo insurance).

Table 4

Identifying cost drivers of list for processing operations of the input material flow

№ of operation	Name of operation	Cost driver
1	Pallet unloading	pallet
2	Receiving boxes	box
3	Unloading returned pallets	empty pallet
4	Unloading returned boxes	box
5	Packing incoming pallets	pallet
6	Placing boxes on storage line	box
7	Placing pallets on shelves	pallet

Thus, all these costs should be grouped so that all of them are transferred in proportion to their use for the order at the cost of storage services for a client.

Also, the rate of marginal income should lay in tariff, such as that usually is 10%.

The next step has the need for determining cost-drivers for each transaction processing of incoming and outgoing material flow (table 4, table 5).

As a fourth step is to create a model of pricing for storage services in any spreadsheet software. Thus, the document of information model for pricing of storage services may have the following sections/

1. Information on the customer-company characteristics of its order (features and necessary services, volume, storage and dispensing features).

2. Data and calculations on order (only numeric data are necessary to calculate for each operation – cost drivers).

3. The order volume and seasonality (in this section will be made calculation and planning of the client's order seasonality for planning the distribution of economic resources, and identify peak periods).

4. Human Resources (indicated for all positions of employees who will be involved in fulfilling the order, their salaries, insurance premiums, etc.).

5. Productivity (performance summary table of personnel on each specific operation, which requires the use of standard time for each operation in logistics company. The need for certain supplies and information materials also are mentioned in this section).

6. Setting and expenditure (programmed output data on schedule, and the percentage of marginal income. Determine the percentage of transfer fixed costs to variable on request. These articles include: administration costs team leader, support functions and other personnel costs (to direct staff, administration, team leader, supporting functions and management personnel), garbage disposal, self-insurance, administrative budget and storage).

7. The cost of economic resources (output soar staff according to their performance (calculated in section 5 "Performance") and cost (calculated in section 4 "Human Resources"), price of manipulation equipment and supplies (information and supplies for maintenance of material flow).

8. Warehouse costs (includes raw data on costs of warehouse and contains information about the area of warehouse, rates for ser-

Table 5

Identifying cost drivers of list for processing operations of the output material flow

№ of operation	Name of operation	Cost driver
1	Selection boxes from the storage line	box
2	Selection of pallet from the storage line	pallet
3	Comparing data with the information system	unit order
4	Labeling of boxes	box
5	Boxes packaging	box
6	Palletizing	pallet
7	Input data to the informational system	SKU (Stock Keeping Unit)
8	Packing pallets	pallet
9	Loading boxes	box
10	Loading pallets	pallet

vices, rent, heating and water per square meter area, insurance, the cost of waste handling and other charges which are included in the cost of communications and office equipment).

9. IT costs (may be used if there is the necessity of purchases specifically for a particular client order execution).

10. Investment costs (relating to the construction, equipment maintenance and storage operations).

11. Breakdown of tariffs (distribution of material flow volume in percentage view according to their distribution to operations).

12. Consumables (planning for months).

13. Calculation (summary of all data of document for their integrated presentation with decomposition of logistics processes).

14. Operating Budget (the value of the order on all items of costs).

15. Reduction of tariffs (output value per unit tariff for each service).

Based on this approach, cost-sharing for bone-drivers was carried out, which led to a similar cost of warehousing services, which are given in table 6.

Table 6

General view of the consolidated tariffs for storage services

Operation	Tariff, UAH/unit	Volume, units	Annual budget, thousands UAH
Service of incoming material flow			
Reception	3,03	17 746	54
Service of outgoing material flow			
Labelling	0,14	120 000	16
Sending pallets	23,88	8 019	192
Sending boxes	23,93	30 168	722
Storage and Administration	Fee per month, UAH	Number of months	Annual budget, UAH
The rate for warehousing	359 671	12	4 316
Rate management	1 583	12	19
The total annual budget	443 227	12	5 319

Conclusions. From the above-mentioned, we can formulate the following conclusions that activity-based costing as the main logistics controlling instrument can serve as a transparent pricing system for storage services. Using this model of pricing, it can be tracked the value of all costs for each order at each stage of the warehouse

business process to cover all costs and profits in accordance with the planned volume. This model of pricing is extremely important in today operation activity of all logistics providers.

References:

1. Moiseeva N. Economic Fundamentals of logistics : [tutorial] / N. Moiseeva. – M. : INFRA-M, 2008. – 528 p.
2. Levkin G. Controlling of logistics systems: manual for high schools / G. Levkin, N. Kur. – 2nd edition, corrected and supplemented. – M. : Publishing house Yurayt, 2017. – 145 p.
3. Kopteva E. Financial mechanism of a cost-oriented financial policy of an enterprise / E. Kopteva // Problems of modern economy : materials of II Intern. Sci. Conf (Chelyabinsk, October 2012). – Chelyabinsk, 2012. – P. 100–104.
4. Malarez L. Formalization of tasks of monitoring logistical accountability : [monograph] / L. Malarez, G. Matvienko – Kharkiv : Edition KhNUE, 2010. – 227 p.
5. Küpper H.-U. Ansätze und Entwicklungstendenzen des Logistik-Controlling in Unternehmen der Bundesrepublik Deutschland / H.-U. Küpper, H. Hoffmann // Die Betriebswirtschaft. – 1988. – № 48 (5). – P. 587–601.
6. Boychuk I. Business Economics : [teach. guidance] / I. Boychuk.– K. : Atika, 2012. – 543 p.

Позняк О.В., Бойко М.Ю. Функціонально-вартісний аналіз як інструментарій логістичного контролінгу

Анотація. Стаття присвячена актуальності використання одного з ключових інструментів логістичного контролінгу – функціонально-вартісного аналізу. Описано алгоритм використання цього інструментарію. Авторами запропоновано опис створення моделі для тарифікації складських послуг.

Ключові слова: логістичний контролінг, складська логістика, функціонально-вартісний аналіз, центри відповідальності, ціноутворення, логістичні витрати.

Позняк О.В., Бойко М.Ю. Функционально-стоимостной анализ как инструментарий логистического контроллинга

Аннотация. Статья посвящена актуальности использования одного из ключевых инструментов логистического контроллинга – функционально-стоимостного анализа. Описан алгоритм использования данного инструментария. Авторами предложено описание создания модели для тарификации складских услуг.

Ключевые слова: логистический контроллинг, складская логистика, функционально-стоимостной анализ, центры ответственности, ценообразование, логистические затраты.

Русінова О.С.,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту,
ПВНЗ «Європейський університет»

МОДЕЛЮВАННЯ ДИВЕРГЕНТНО-КОНВЕРГЕНТНОГО ПІДХОДУ ДО КОНКУРЕНТО-ОРІЄНТОВАНОГО ЦІЛЕПОКЛАДАННЯ ПІД ЧАС РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті розроблено модель конкурентно-орієнтованого цілепокладання промислового підприємства, в основу якої покладені формування надлишкового переліку можливих цілей, що встановлюються в результаті порівняння з конкурентами на дивергентній стадії, та подальше скорочення на конвергентній стадії.

Ключові слова: модель, цілі, цілепокладання, підприємство, конкуренти, розвиток.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку промислових підприємств низький рівень ефективності стратегічних заходів, спрямованих на підтримання та нарощування політики розвитку, пояснюється тим, що вітчизняна промислова продукція виходить вкрай дорогою через існування високої матеріалоемності, що робить її неконкурентоспроможною на внутрішньому та зовнішньому ринках. На більшості підприємств ще збереглися методи забезпечення екстенсивного розвитку за рахунок впровадження великої кількості ресурсів та нарощування темпів розвитку на основі розширення виробництва, що призводить до збільшення втрат робочого часу людей та спрацювання обладнання.

Цей факт вказує на те, що наявні методи управління забезпеченням розвитку не відповідають сучасним вимогам. В стратегії розвитку промислового підприємства важливим етапом є формування системи цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню цілепокладання під час розвитку українських промислових підприємств присвячено багато досліджень вітчизняних вчених [1; 2; 3; 4; 5; 9].

У роботі [8] стверджується, що система цілей має ієрархічний характер, а сам процес цілепокладання – ітераційний характер. Серед всього розмаїття виокремлюється генеральна мета функціонування підприємства. В межах процесного підходу до управління виокремлюють цілі основних, управлінських, обслуговуючих та допоміжних процесів.

Аналіз цілей показав, що домінувати може лише одна мета, а деякі пари цілей є несумісними. Так, несумісними є максимізація прибутку та грошових потоків, діяльність з метою збереження вартості та підтримка якості життя. Взаємодоповнючими можуть бути діяльність з метою отримання прибутку і збереження вартості, а також діяльність з метою підтримки якості життя та генерування грошових коштів [8]. Отже, доцільно враховувати особливості дивергентно-конвергентного підходу, який відрізняється генерацією значної кількості альтернатив.

Модель організаційної структури системи управління, що пропонує А.С. Зеніна-Біліченко, дає підстави для запровадження під час її обґрунтування принципів цілепокладання, чіткої визначеності відповідальності і повноважень органів управління [10]. Але проблема цілепокладання під час розвитку промислових підприємств в моделі вирішується без гене-

рації значної кількості альтернатив та необхідністю зменшити ці альтернативи до тієї кількості, яку може бути реалізовано.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Тому виникає необхідність розробки дивергентно-конвергентного підходу до конкурентно-орієнтованого цілепокладання.

Мета статті полягає у розробці дивергентно-конвергентного підходу до конкурентно-орієнтованого цілепокладання під час розвитку промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Послідовність цілепокладання промислового підприємства можна представити як спіраль, що розширюється, а потім звужується, або як дві піраміди цілей, які зникають своїми основами та на кожному рівні мають відповідні моделі порівняння з конкурентами чи моделі оцінювання важливості та досяжності цілей. Загальна схема запропонованого дивергентно-конвергентного підходу до конкурентно-орієнтованого цілепокладання промислового підприємства має вигляд, представлений на рис. 1.

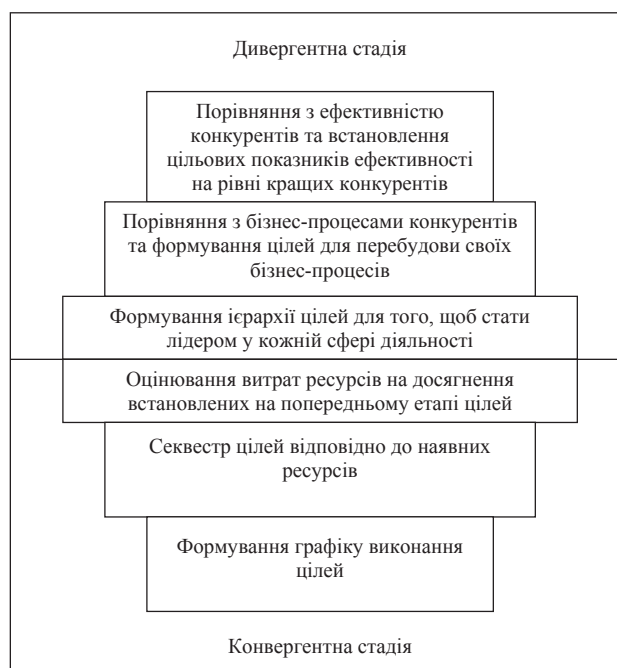


Рис. 1. Дивергентно-конвергентний підхід до конкурентно-орієнтованого цілепокладання промислового підприємства

На першому етапі дивергентної стадії здійснюється порівняння результатів діяльності підприємства, що досліджується, з показниками ефективності конкурентів. Результатом цього етапу є встановлення цільових показників ефективності на рівні кращих конкурентів. Отже, задається база для подальшого дослідження перспектив промислового підприємства та

побудови більш широкого «віяла» цілей.

Як показники ефективності підприємств-конкурентів пропонується використовувати такі:

- обсяг реалізації продукції;
- рентабельність;
- чистий прибуток.

Причому показники рентабельності та чистого прибутку є основними, а обсягу реалізації продукції – допоміжним. Рентабельність використовується за необхідності аналізу за допомогою відносних показників, чистий прибуток – під час аналізу абсолютних показників ефективності конкурентів. Під час порівняння показників ефективності з конкурентами пропонується для кожного з підприємств конкурентів встановлювати його важливість з погляду впливу на сферу діяльності підприємства загалом. Тобто для кожного конкурента встановлюється його вага, а загальний мінімальний показник ефективності, якого слід намагатись досягти промислового підприємству, розраховується як зважене від відповідних показників конкурентів. Водночас максимальний показник, за якого підприємство може вважати себе лідером, дорівнює максимальному з усіх показників конкурентів з урахуванням поправкового коефіцієнта (формула 1):

$$G^R \in \left[\frac{\sum_i (w_i \cdot R_i)}{\sum_i w_i}, \varepsilon \cdot \max(R_i) \right], \quad (1)$$

де G^R – цільовий показник ефективності промислового підприємства (рентабельність, чистий прибуток або інший);

w_i – обсяги реалізації продукції підприємства-конкурента;

R_i – показник ефективності підприємства-конкурента;

ε – поправковий коефіцієнт, який може бути більше одиниці, якщо підприємство намагається стати безперечним лідером у галузі, або менше одиниці, якщо можливості підприємства не дають йому змогу стати лідером;

$i=1, \dots, I$ – індекс підприємства-конкурента;

I – кількість підприємств-конкурентів, що аналізуються.

Наступним етапом дивергентної стадії є порівняння з бізнес-процесами конкурентів та формування цілей для перебування своїх бізнес-процесів. Базовим при цьому є встановлений на попередньому етапі діапазон показника головної мети. Під час формування моделі цілепокладання на цьому етапі встановлено припущення, що кожен бізнес-процес, який розглядається, має вплив на головну мету, а цей вплив може бути оцінено. Як взірєць для реформування бізнес-процесів промислового підприємства вибираються відповідні бізнес-процеси підприємств-конкурентів.

Під час формування системи допоміжних цілей для кожного бізнес-процесу аналізуються вплив сфери, до якої відноситься бізнес-процес, на головну мету, а також різниця між ефективністю цього бізнес-процесу на промисловому підприємстві та на підприємствах-конкурентах. Допоміжна мета включається до системи цілепокладання, якщо (формула 2):

$$\begin{aligned} S_d &\leq L^S, \\ S_d &= M\{B_{d1, \dots, dK^d}\}, \\ F(S_d, G^R) &\geq L^G, \end{aligned} \quad (2)$$

де S_d – показник ефективності d -ї сфери діяльності промислового підприємства;

L^S – мінімальне значення показника ефективності, при якому промислове підприємство може вважати значення ефек-

тивності окремої сфери задовільним;

$M\{B_{d1, \dots, dK^d}\}$ – медіана множини ефективностей окремих бізнес-процесів;

$\{B_{d1, \dots, dK^d}\}$ – множина ефективностей окремих бізнес-процесів, які відносяться до d -ї сфери діяльності промислового підприємства;

K^D – кількість бізнес-процесів, які відносяться до d -ї сфери діяльності промислового підприємства;

$F(S_d, G^R)$ – функція, яка відображає залежність між ефективністю d -ї сфери діяльності промислового підприємства та його глобальною метою;

L^G – значення, при якому залежність між ефективністю d -ї сфери діяльності промислового підприємства та його глобальною метою можна вважати суттєвою (в загальному випадку дорівнює 0,7 та більше).

Етап формування ієрархії цілей дає можливість забезпечити розвиток промислового підприємства у кожній сфері діяльності. Для цього пропонується встановити залежності між допоміжними цілями, тобто визначити, які з них мають бути виконані раніше, а які – пізніше. При цьому виникають допоміжні цілі другого порядку, тобто ті, яких не було встановлено безпосередньо на попередньому етапі, але досягнення яких необхідно для реалізації допоміжних цілей першого порядку. Оформлення ієрархії допоміжних цілей першого та другого порядку пропонується здійснювати за допомогою теорії графів, а аналіз зв'язків між цілями – за допомогою моделі критичного шляху (CPM – Critical path method) [4; 6]. При цьому кожна мета описується як перелік необхідних для її досягнення пов'язаних цілей та витрат часу на досягнення цих цілей (формула 3):

$$\begin{aligned} G^R &= \{G_s^1, T_s^1\}, \\ G_s^1 &= \left\{ \left\{ G_{e^{1s}}^1, T_{e^{1s}}^1 \right\}, \left\{ G_{e^{2s}}^2, T_{e^{2s}}^2 \right\} \right\}, \\ G_h^2 &= \left\{ G_{e^{2h}}^2, T_{e^{2h}}^2 \right\}, \end{aligned} \quad (3)$$

де G^R – головна ціль промислового підприємства;

$\{G_s^1, T_s^1\}$ – множина допоміжних цілей першого порядку, яких необхідно досягти для досягнення головної цілі промислового підприємства, та оцінки часу, який потрібен для їх досягнення;

$\{G_{e^{1s}}^1, T_{e^{1s}}^1\}$ – множина допоміжних цілей першого порядку ($G_{e^{1s}}^1$), яких необхідно досягти для досягнення цілі G_s^1 , та оцінки часу ($T_{e^{1s}}^1$), який потрібен для їх досягнення;

$\{G_{e^{2s}}^2, T_{e^{2s}}^2\}$ – множина допоміжних цілей другого порядку ($G_{e^{2s}}^2$), яких необхідно досягти для досягнення цілі G_s^1 , та оцінки часу ($T_{e^{2s}}^2$), який потрібен для їх досягнення;

$\{G_{e^{2h}}^2, T_{e^{2h}}^2\}$ – множина допоміжних цілей другого порядку ($G_{e^{2h}}^2$), яких необхідно досягти для досягнення цілі G_h^2 , та оцінки часу ($T_{e^{2h}}^2$), який потрібен для їх досягнення;

$s = 1, \dots, S$ – індекси допоміжних цілей першого порядку;

$h = 1, \dots, H$ – індекси допоміжних цілей другого порядку;

$e^{1s} = 1, \dots, E^{1s}$ – індекси допоміжних цілей першого порядку, які необхідні для досягнення s -ї допоміжної цілі першого порядку (E^{1s} – кількість таких цілей);

$e^{2s} = 1, \dots, E^{2s}$ – індекси допоміжних цілей другого порядку, які необхідні для досягнення s -ї допоміжної цілі першого порядку (E^{2s} – кількість таких цілей);

$e^{2h} = 1, \dots, E^{2h}$ – індекси допоміжних цілей другого порядку, які необхідні для досягнення h -ї допоміжної цілі другого порядку (E^{2h} – кількість таких цілей).

Оцінювання витрат часу на досягнення цілей дає змогу розділити цілепокладання на стратегічне, оперативне та тактичне. А наявність часових планів цілепокладання є основою для аналізу необхідних для досягнення цих цілей ресурсів, джерел та графіків їх надходження.

Таким чином, після формування максимально можливого «віяла» цілей може бути здійснено перехід до конвергентної стадії цілепокладання. На першому етапі цієї стадії пропонується здійснювати оцінювання витрат ресурсів на досягнення встановлених на попередньому етапі цілей.

Ресурси, які можуть використовуватись промисловим підприємством, пропонується розподіляти на фінансові та інші. Причому інші ресурси можуть бути переведені у фінансові. Такий підхід обґрунтовано тим, що усі інші види ресурсів (матеріальні, виробничі, кадрові) можуть бути придбані, головним питанням при цьому є ціна, яку доведеться заплатити за цей ресурс. Опис витрат ресурсів для кожної мети має такий вигляд (формула 4):

$$V^R = \{F_s^1, \{\widehat{F}_s^1, R_s^1\}\},$$

$$V_s^1 = \left\{ \left\{ F_{e^{1s}}^1, \{\widehat{F}_{e^{1s}}^1, R_{e^{1s}}^1\} \right\}, \left\{ F_{e^{2s}}^2, \{\widehat{F}_{e^{2s}}^2, R_{e^{2s}}^2\} \right\} \right\}, \quad (4)$$

$$V_h^2 = \left\{ F_{e^{2h}}^2, \{\widehat{F}_{e^{2h}}^2, R_{e^{2h}}^2\} \right\},$$

де V^R – множина ресурсів, необхідних для досягнення головної цілі промислового підприємства;

F_s^1 – множина фінансових ресурсів, необхідних для досягнення головної цілі промислового підприємства;

$\{\widehat{F}_s^1, R_s^1\}$ – множина нефінансових ресурсів, необхідних для досягнення головної цілі промислового підприємства (R_s^1) та цих ресурсів у грошовому вимірі (\widehat{F}_s^1);

V_s^1 – множина ресурсів, необхідних для досягнення s -ї допоміжної цілі першого порядку;

$F_{e^{1s}}^1$ – множина фінансових ресурсів, необхідних для досягнення s -ї допоміжної цілі першого порядку;

$\{\widehat{F}_{e^{1s}}^1, R_{e^{1s}}^1\}$ – множина нефінансових ресурсів, необхідних для досягнення допоміжної цілі першого порядку ($R_{e^{1s}}^1$), яка пов'язана з s -ю допоміжною ціллю, а також оцінок цих ресурсів у грошовому вимірі ($\widehat{F}_{e^{1s}}^1$);

$F_{e^{2s}}^2$ – множина фінансових ресурсів, необхідних для досягнення допоміжної цілі другого порядку промислового підприємства, яка пов'язана з s -ю допоміжною ціллю;

$\{\widehat{F}_{e^{2s}}^2, R_{e^{2s}}^2\}$ – множина нефінансових ресурсів, необхідних для досягнення допоміжної цілі другого порядку ($R_{e^{2s}}^2$), яка пов'язана з s -ю допоміжною ціллю, а також оцінок цих ресурсів у грошовому вимірі ($\widehat{F}_{e^{2s}}^2$);

V_h^2 – множина ресурсів, необхідних для досягнення h -ї допоміжної цілі другого порядку;

$F_{e^{2h}}^2$ – множина фінансових ресурсів, необхідних для досягнення h -ї допоміжної цілі другого порядку;

$\{\widehat{F}_{e^{2h}}^2, R_{e^{2h}}^2\}$ – множина нефінансових ресурсів, необхідних для досягнення h -ї допоміжної цілі промислового підприємства другого порядку ($R_{e^{2h}}^2$), та оцінок цих ресурсів у грошовому вимірі ($\widehat{F}_{e^{2h}}^2$);

$s = 1, \dots, S$ – індекси допоміжних цілей першого порядку;

$h = 1, \dots, H$ – індекси допоміжних цілей другого порядку;

$e^{1s} = 1, \dots, E^{1s}$ – індекси допоміжних цілей першого порядку, які необхідні для досягнення s -ї допоміжної цілі першого порядку (E^{1s} – кількість таких цілей);

$e^{2s} = 1, \dots, E^{2s}$ – індекси допоміжних цілей другого порядку, які необхідні для досягнення s -ї допоміжної цілі першого порядку (E^{2s} – кількість таких цілей);

$e^{2h} = 1, \dots, E^{2h}$ – індекси допоміжних цілей другого порядку, які необхідні для досягнення h -ї допоміжної цілі другого порядку (E^{2h} – кількість таких цілей).

Вже на цьому етапі може бути здійснено звуження множини цілей промислового підприємства, якщо під час оцінювання ресурсів з'ясується, що необхідні ресурси не можуть бути отримані навіть за наявності фінансових (наприклад, необхідна технологія, захищена патентами, власник якої не згоден її продавати). Але головним етапом конвергентної стадії є етап секвестру цілей відповідно до наявних ресурсів. При цьому оцінюються наявність ресурсів або можливості з їх залучення, а також скасовуються цілі, які не можуть бути досягнуті в поточних умовах. Причому скасування цілей другого та першого порядку викликає необхідність перегляду інших цілей, які знаходяться на вищому рівні ієрархії відповідно до тих, що було вилучено. Вищі за ієрархією цілі можуть бути скореговані (наприклад, зменшено запланований обсяг реалізації) або повністю скасовані.

Секвестр цілей промислового підприємства, відповідно до наявних ресурсів, може бути здійснено у режимі індивідуального перегляду кожної цілі, на яку може не вистачити ресурсів, з подальшим аналізом усього ланцюга цілей, що пов'язані зі скороченою метою. Також секвестр цілей може здійснюватись в автоматизованому режимі, коли розглядаються усі можливі комбінації скасування цілей відповідно до наявних ресурсів, а аналітикам та керівникам для прийняття рішення надається набір альтернатив. Головною характеристикою кожної альтернативи є очікуване значення показника, що характеризує стратегічну ціль промислового підприємства. Таким чином, результатом цього етапу є скорочена множина цілей, структура якої наведена у табл. 1.

Таблиця 1

Структура множини цілей після секвестру

Показники	Сценарій		
	1	...	N
Значення показника стратегічної цілі	G^{1R}	...	G^{NR}
Перелік допоміжних цілей	$\{G^{11}\}, \{G^{12}\}$...	$\{G^{N1}\}, \{G^{N2}\}$
Перелік необхідних ресурсів	$\{V^{11}\}$...	$\{V^{N1}\}$
Перелік скасованих допоміжних цілей	$\{\bar{G}^{11}\}, \{\bar{G}^{12}\}$...	$\{\bar{G}^{N1}\}, \{\bar{G}^{N2}\}$

Завершальним етапом конвергентної стадії цілепокладання промислового підприємства є формування графіку виконання цілей. Метою цього етапу є звуження різноманіття цілей на кожному часовому горизонті. Завдяки розрахованим під час формування ієрархії цілей оцінкам витрат часу кожну допоміжну ціль може бути віднесено до конкретної календарної дати, що дає змогу надалі здійснювати контроль виконання цілей.

Представлення графіку виконання цілей промислового підприємства може здійснюватись із залученням стандартних інструментів для відображення виконання проєктів, наприклад, діаграм Ганта.

Висновки. Отже, завдяки розробленій моделі конкуренто-орієнтованого цілепокладання промислового підприємства, в основу якої покладені формування надлишкового переліку можливих цілей, що встановлюються в результаті порівняння з конкурентами на дивергентній стадії, та подальше скорочення на конвергентній стадії, керівництву підприємства забезпечується можливість здійснити цілепокладання та отримати ієрархію та графік виконання цілей промислового підприємства, які враховують особливості конкурентного середовища.

Література:

1. Гринько Т.В. Концепція адаптивного управління інноваційним розвитком промислового підприємства / Т.В. Гринько // Економіка промисловості. – 2010. – № 4 (52). – С. 113–119.
2. Гришина Ю.В. Моделирование количественных оценок дисбалансов в системе целеполагания промышленного предприятия / Ю.В. Гришина // Развитие экономических методов управления национальной экономикой та економікою підприємства : зб. наук. праць ДонДУУ. – Т. XIV. – Вип. 278. – Донецьк : ДонДУУ, 2013. Серія «Економіка». – С. 58–63.
3. Управление развитием промышленных предприятий в условиях неоиндустриализации: механизм, модели и методы : [моногр.] / [Р.Н. Лепа, А.А. Охтеня, Р.В. Прокопенко]. – К. : ИЭП НАН Украины, 2016. – 162 с.
4. Ніколаєва К.В. Дискретний аналіз. Графи та їх застосування в економіці / К.В. Ніколаєва, В.В. Койбічук. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 84 с.
5. Прокопенко Р.В. Аналіз перспектив отраслей украинской экономики при выходе из кризиса / Р.В. Прокопенко // Управління економікою: теорія та практика : зб. наук. праць четвертих Чумаченківських читань. – 2015 – С. 156–165.
6. Харарі Ф. Теорія графів / Ф. Харарі. – М. : КомКніга, 2006. – 296 с.
7. Жилінська Л.О. Теорія, методологія та практика управління розвитком промислових підприємств : [монографія] / Л.О. Жилінська. – Маріуполь : ДВНЗ «ПДТУ», 2015. – 328 с.
8. Петруха С.В. Економічна стратегія промислових підприємств: методологія, теорія та практика (ч. 1) / С.В. Петруха, Н.М. Пе-

труха // Ефективна економіка. – 2013. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1786>.

9. Грозний І.С. Теорія та практика управління якістю розвитку промислових підприємств на основі когерентного підходу : [монографія] / І.С. Грозний. – Запоріжжя : КПУ, 2014. – 300 с.
10. Зеніна-Біліченко А.С. Реалізація функції цілепокладання і розвитку підприємств в системі управління / А.С. Зеніна-Біліченко // Ефективна економіка. – 2010. – № 9. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=304>.

Русинова О.С. Моделирование дивергентно-конвергентного подхода к конкуренто-ориентированному целеполаганию при развитии промышленного предприятия

Аннотация. В статье разработана модель конкурентно-ориентированного целеполагания промышленного предприятия, в основу которой положены формирование избыточного перечня возможных целей, устанавливаемых в результате сравнения с конкурентами на дивергентной стадии, и последующее сокращение на конвергентной стадии.

Ключевые слова: модель, цели, целеполагание, предприятие, конкуренты, развитие.

Rusinova O.S. Modelling of divergent-convergent approach for the competitive-oriented goal-setting with the development of the industrial enterprise

Summary. The article develops a model of competitor-oriented target-setting of an industrial enterprise, which is based on the formation of a redundant list of possible targets, which are established as a result of comparison with competitors at the divergent stage, and the subsequent reduction at the convergent stage.

Key words: model, goals, goal setting, enterprise, competitors, development.

*Силкіна Ю.О.,
к.е.н., доцент,*

*доцент кафедри менеджменту,
Київський національний торговельно-економічний університет*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті проаналізовано стан ринку роздрібних торговельних мереж в Україні. Охарактеризовано основні проблеми корпоративного управління та ефективності ведення бізнесу вітчизняних підприємств ритейлу, а також чинники, що їх спричинили. Запропоновано стратегічні напрями розвитку національних мереж роздрібною торгівлі з урахуванням кризової ситуації та їх реалізації у перспективі.

Ключові слова: ринок, роздрібна торгівля, торговельна мережа, ритейл, ринок роздрібною торгівлі, ринок продовольчого ритейлу.

Постановка проблеми. Торгівля – одна з найкрупніших галузей економіки будь-якої країни як за кількістю зайнятих в ній людей, так і за обсягом діяльності та внеском в загальний економічний потенціал. В межах однієї країни торгівля виконує суспільно необхідну функцію – доведення товарів від виробника до споживача. Україна є містким й інвестиційно-привабливим ринком для розвитку роздрібною торгівлі. Головним результатом розвитку ринку ритейлу в Україні останніми роками було збільшення ролі сучасної організованої торгівлі. Водночас українському ринку роздрібною торгівлі поки що не властиві тенденції, характерні для інших країн Центральної і Східної Європи. Тому, розглядаючи стан і перспективи розвитку торговельних мереж в Україні, слід звернути увагу на ситуацію в країні та стрімкий вихід на ринок торговельних мереж різних форматів торгівлі, що загострює серед них конкуренцію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем розвитку роздрібною торгівлі є об'єктом уваги багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. Вивченням цієї проблеми займалися такі видатні вчені-економісти, як, зокрема, В. Апопій [1], Т. Васильців, Й. Завадський [3], Л. Лігоненко, А. Мазаракі, Т. Кент, О. Омар [4]. Проте, незважаючи на значну кількість наукових праць, питання сучасних особливостей розвитку ринку роздрібною торгівлі, на нашу думку, залишаються актуальними та потребують подальшого дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У працях вищенаведених науковців досліджувалися ключові принципи розвитку торговельних мереж, визначалися пов'язані з цим завдання, проводився аналіз організаційних структур і результатів діяльності торговельних мереж тощо. Однак питанням визначення проблем та напрямів розвитку вітчизняних торговельних мереж, зокрема корпоративного типу, приділяється недостатньо уваги.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану та у виявленні основних тенденцій ринку роздрібних торговельних мереж в Україні, а також проблем, що виникають на шляху їх розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вітчизняний ринок роздрібних торговельних мереж характеризується

такими особливостями, як низький рівень іноземних інвестицій, що пов'язаний із входженням на вітчизняний ринок міжнародних корпоративних мереж та зумовлений нестабільною політичною ситуацією, недосконалістю законодавчо-нормативної бази, високими орендними ставками, нестачею торговельних площ, низькою купівельною спроможністю населення; низький рівень концентрації ринку поряд із тенденцією зменшення кількості немережових підприємств [7].

Крім того, для ринку роздрібних підприємств і корпоративних мереж характерні такі ознаки його розвитку, як відсутність кардинальних змін у складі мережових операторів; дефіцит якісних торговельних площ та високі орендні ставки; збільшення обсягів товарообігу переважно за рахунок екстенсивного зростання; невисокий рівень конкуренції; ненасиченість ринку; переважання вітчизняних бізнес-структур організації мережової торгівлі; зникнення локальних меж розвитку мережових бізнес-одиниць.

В теперішніх умовах розвитку підприємств ритейлу виділяють чотири головні проблеми, які заважають розвитку ритейлу [7]: невизначеність у валютно-курсовій політиці держави; невизначеність у митно-тарифній політиці держави; падіння споживчого попиту; складності із залученням в галузь кредитних засобів.

Для дослідження особливостей функціонування ринку роздрібною торгівлі в Україні та виокремлення на цій підставі тенденцій розвитку торговельних мереж вважаємо за доцільне окреслити та визначити ключові поняття досліджуваної тематики (табл. 1).

Результати проведених досліджень у заданому напрямі дають змогу трактувати поняття «ринку роздрібною торгівлі» («ринку ритейлу») як сукупність соціально-економічних відносин у сфері продажу товарів та послуг споживачам для використання особисто ними та їх родинами, включаючи прямі продажі, що здійснюються в торговельних точках, продаж товарів за посередництвом комівояжерів, купівлю товарів вдома, замовлення поштою та через Інтернет.

Сьогодні ринок продуктового ритейлу переживає економічний спад. Світова економічна криза 2008 року змусила багатьох операторів ринку переглядати стратегію свого подальшого розвитку. Для деяких з них навіть постало питання їх подальшого існування.

Основним показником розвитку роздрібною торгівлі є роздрібний товарообіг, оскільки саме через показник товарообігу виражається суспільне визнання вартості та споживчої вартості частини суспільного продукту, який спрямований у сферу споживання (табл. 2).

Як засвідчують статистичні дані, після кризи 2008 року аж до 2013 року ринок роздрібною торгівлі показував стрімке щорічне зростання і справедливо вважається одним з найбільш швидко розвинених сегментів української економіки. Однак

Результати аналізу ключових понять досліджуваної тематики

Поняття	Зміст	Автор
Ринок (англ. "market")	Сукупність соціально-економічних відносин у сфері обміну, за допомогою яких здійснюються реалізація товарів або послуг, повне визначення суспільного характеру праці, якою вони створюються.	Й. Завадський [3]
Роздрібний (споживчий) ринок	Включає в себе попит, пропозицію і ціни матеріальних благ, що скеровуються на особисте споживання окремих індивідів або домогосподарств. Відмінності між окремими секторами цієї підсистеми впливають із відмінностей у способі використання споживних властивостей різних товарів.	В. Апопій [1]
Роздрібна торгівля (англ. "retail trading")	Завершальна форма продажу товарів кінцевому споживачу в невеликих обсягах через магазини, павільйони та інші пункти мережі роздрібною торгівлі.	Й. Завадський [3]
Ритейлінговий бізнес	Від фр. "rtaillier" – «відрізати, розбивати». На Заході ритейлінг є аналогом вітчизняної роздрібною торгівлі.	В. Апопій [1]
Роздрібний торговець	Юридична або фізична особа, що є завершальною ланкою різноманітних каналів товаропросування від виробника до споживача, діє на споживчому ринку та спеціалізується на продажу товарів та послуг, призначених для особистого кінцевого використання та споживання.	В. Апопій [1]
Торгово-роздрібні компанії	Комерційні організації, що продають споживачу товари та послуги для особистого користування. Роздрібні продавці надають товари та послуги нарізно, їх клієнтами є кінцеві споживачі, що придбають товари для особистого користування, а не для перепродажу.	Т. Кент, О. Омар [4]

Джерело: розроблено автором за даними [1; 3; 4]

Таблиця 2

Динаміка обігу роздрібною торгівлі в Україні в 2007–2016 роках

Показники	Роки	У % до попереднього року								
	2007	2010	2014	2015	2016	2007	2010	2014	2015	2016
Обіг роздрібною торгівлі, млрд. грн.	174,4	541,5	888,8	901,9	1031,7	122,4	109,8	108,7	91,1	80,2
зокрема, роздрібний товарообіг підприємств, млрд. грн.	90,0	271,4	420,1	427,5	477,8	124,3	110,2	106,2	90,2	80,2

Джерело: розроблено автором за даними [2]

після 2013 року темпи зростання обігу роздрібною торгівлі почали стрімко падати, а за 2014–2016 роки падіння було вже на рівні 25%.

Причини такої складної ситуації такі: напружена військово-політична ситуація, тотальне зниження платоспроможності населення, зниження основних макроекономічних показників економіки України, знецінення гривні. Падіння реальних доходів українців відбивається на роздрібному товарообігу, оскільки покупці змінюють закупівельні звички, переходячи на більш дешеві альтернативи повсякденних продуктів.

Загалом за досліджуваний період найбільше знизився обіг роздрібною торгівлі в Луганській і Донецькій областях, а саме на 71,5% і 66,4%, до 7,9 млрд. грн. і 31,2 млрд. грн., відповідно. Найменше скорочення роздрібною товарообігу спостерігалося в Київській (на 12,5%, до 52,1 млрд. грн.) і Кіровоградській (на 12,6%, до 21,7 млрд. грн.) областях. При цьому роздрібний товарообіг у Києві в 2016 році знизився на 14,6%, до 158,5 млрд. грн. [2].

У структурі обігу роздрібною торгівлі 47,3% припадало на обіг торговельної мережі підприємств (юридичних осіб), 30,6% становив обіг організованих ринків із продажу споживчих товарів та неформальних ринків,

22,1% – обіг фізичних осіб-підприємців, що мають мережу поза ринками.

У загальному обігу роздрібною торгівлі у 2016 році більше половини обсягів (58,7%) припадало на товарообіг від продажу непродовольчих товарів, а 41,3% – на товарообіг продовольчих товарів. У 2015 році їх питома вага складала 59,3% і 40,7% відповідно.

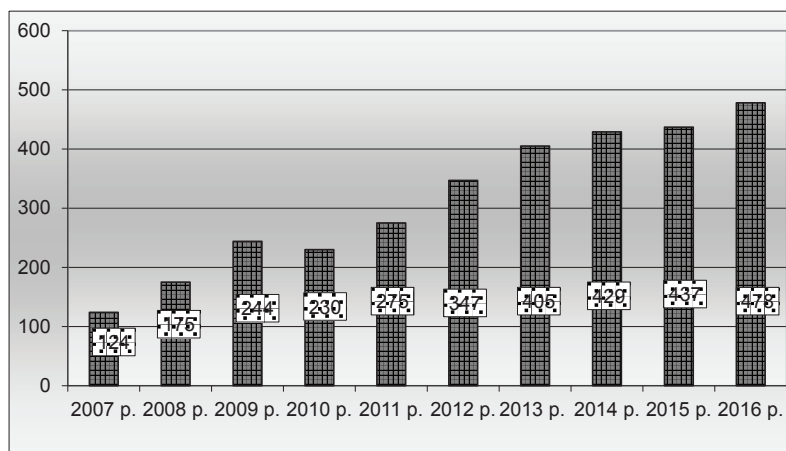


Рис. 1. Динаміка роздрібною товарообігу підприємств України за 2007–2016 роки, млрд. грн.

Джерело: розроблено автором за даними [2]

Більш детально динаміку роздрібного товарообігу підприємств України на організованому ринку протягом 2007–2016 років [2] проаналізуємо за допомогою рис. 1.

Як бачимо з рис. 1, обсяг обігу роздрібною торгівлю за 2016 рік (без урахування території тимчасово окупованих Автономної Республіки Крим та м. Севастополя) становив 478 млрд. грн., що в абсолютному вимірі на 11 млрд. грн., або на 9%, вище показника 2015 року в національній валюті. По відношенню до 2007 року зростання товарообігу роздрібною торгівлю взагалі становило 354 млрд. грн., або 285,5%.

Дослідження динаміки роздрібного товарообігу на 1 особу по Україні за 2007–2016 роки дає змогу також констатувати зростання цього показника, а саме на початку 2007 року – 2 596 грн., а на початку 2016 року – 15 071 грн. (тобто показник зріс на 12 475 грн., або на 481%).

Варто зауважити, що ринок роздрібною торгівлю в Україні включає продовольчі та непродовольчі торговельні мережі (табл. 3).

Дані табл. 3 засвідчують чітко визначену тенденцію протягом 2007–2016 років до зменшення в структурі роздрібного

товарообігу частки продовольчих товарів (з 51,9% у 2007 році до 41,1% у 2016 році) та відповідного зростання частки непродовольчих товарів (з 48,1% у 2007 році до 58,9% у 2016 році).

Серед іноземних продовольчих компаній на ринку представлені “Metro Cash&Carry” (Німеччина), “Billa” (Австрія), “Auchan”, “Novus” тощо.

Серед національних продовольчих роздрібних мереж можна виділити ГК «Фоззі» (мережі «Сільпо», «Фора», “FOZZY Cash&Carry”), «АТБ-маркет» (супермаркети й магазини «біля дому»), ГК «Фуршет» (супермаркети «Фуршет»), ГК «Велика кишеня» (супермаркети «Велика кишеня», магазини «біля дому», «просто маркет»); «ЕКО» (супермаркети «Еко-Маркет») тощо.

Крім того, у сегменті “HoReCa” присутні іноземні компанії: “Subway” (американська мережа фаст-фудів), “Burger King” та “KFC”. Серед непродовольчих торговельних компаній представлені мережі побутової та цифрової техніки, парфюмерно-косметичних товарів, фармацевтичних товарів тощо.

У сегменті побутової техніки й електроніки найбільшими операторами є «Фокстрот», «Ельдорадо», “COMFY”.

У сегменті цифрової техніки та мобільного зв’язку зберігають свої ринкові позиції такі мережі, як “Моуо”, «АЛЛЮ», “Мобілочка”.

У сегменті парфюмерно-косметичних товарів, засобів гігієни та побутової хімії слід назвати такі, як “Watsons”, «Єва», «Космо», “ProStor”.

У сегменті фармацевтичних засобів представлені мережі аптечних супермаркетів, оптик-аптек, зокрема «Бажаємо здоров’я», «Аптека низьких цін», «Люксоптика», “TAS”, «Віталюкс».

В Україні розвивається сегмент торгівлі будівельними матеріалами, найбільшими операторами залишаються «Епіцентр», «Леруа Мерлен», «Олді», «Нова лінія», “Praktiker AG”.

У сегменті непродовольчого ритейлу присутні такі мережі, як, зокрема, «Інтертоп», «Спорт Майстер», “Argotrade”, “O’STIN”, «Антошка», “Chicco”, «Дім іграшок», “Mothercare”, “Smyk”.

З огляду на порівняно високі ціни організованої торгівлі та переорієнтації покупця на більш дешеві варіанти, представлені на ринках і дискаунтерах, обсяг неорганізованої торгівлі збільшився на 16,7% порівняно з 2015 роком.

Водночас кризовий стан економіки країни також змінює структуру роздрібних продажів, збільшуючи частку ринку неорганізованої торгівлі (рис. 2).

З рис. 2 видно, що відбулися певні зміни в структурі роздрібного товарообігу за 2007–2016 роки, а саме обсяг неорганізованої торгівлі зріс з 45,7% у 2007 році до 53,2% у 2016 році з найбільшими змінами у 2010 і 2014 роках.

Отже, вітчизняний ринок роздрібною торгівлю протягом 2007–2016 років став більш концентрованим, в результаті чого поступово збільшувалась питома вага операторів найбільших роздрібних мереж. Організована торгівля (зокрема, мережева торгівля) займає близько 55–60% ринку роздрібною торгівлю України, ринки – 40–45%.

На сучасному етапі розвитку ринку спостерігаються перехід операторів на нові формати організації торгівлі, а також якісний ріст галузі (удосконалення та збільшення спектру послуг, сервісів, орієнтованих на попит споживачів).

Таблиця 3
Структура роздрібного товарообороту в Україні в 2007–2016 роках, %

Роки	Питома вага продовольчих товарів у загальній структурі роздрібного товарообігу, %	Питома вага непродовольчих товарів у загальній структурі роздрібного товарообігу, %
2007	51,9	48,1
2008	35,3	64,7
2009	34,4	65,6
2010	40,0	60,0
2011	39,5	60,5
2012	38,9	61,1
2013	40,2	59,8
2014	41,1	58,9
2015	41,3	58,7
2016 ¹	41,1	58,9

¹ без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

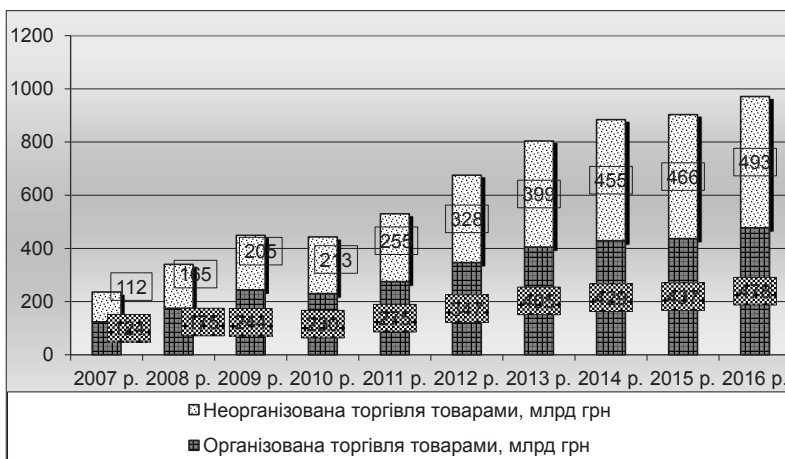


Рис. 2. Структура роздрібного товарообігу у 2007–2016 роках, млрд. грн.

Джерело: розроблено автором за даними [2]

У 2016 році український ринок роздрібною торгівлі в різних сегментах характеризувався значною кількістю угод злиттів і поглинань.

Слід зазначити, що ринок продовольчого ритейлу України має низький рівень консолідації, на ньому діють понад 100 торговельних операторів сучасного класу. При цьому в кожному регіоні працюють в середньому по 10 таких компаній. Найменша їх кількість (5 операторів) налічується в м. Хмельницькому та м. Суми, найбільша (більше 30 операторів) – у м. Києві [6].

За географічним покриттям в Україні нараховується 11 національних операторів роздрібною торгівлі продовольчими товарами (за даними “GT Partners Ukraine”). Інші здійснюють свою діяльність у межах кількох регіонів (регіональні мережі) або в межах однієї області (локальні мережі). Найбільшу територію покриття займають магазини компанії “Fozzy Group”, що розташовані у 23 областях України. Супермаркети «Фуршет» представлені у 20 областях країни [5]. У табл. 4 представлені національні торговельні мережі роздрібною торгівлі.

Лідуючі позиції на ринку зберігають мережа магазинів компанії “Fozzy Group”, що забезпечує зростання більшою мірою за рахунок активного розширення у форматах «магазин

біля дому» та «міні-маркет». Невеликі розміри таких магазинів і акцент на найнижчі ціни на товари дали змогу показати найбільший відсоток зростання в умовах зниження купівельної спроможності населення. Тому багато торговельних мереж намагаються охопити саме цей сегмент ринку, відкриваючи нові торговельні точки. Із середини 2013 року спостерігалася тенденція поступового уповільнення темпів зростання, а після відомих політичних подій у країні це уповільнення прискорилося [5].

У 2015–2016 роках на ринку організованою роздрібною торгівлі України спостерігалася збереження позицій найбільших ритейлерів у сфері торгівлі продовольчими товарами. Основні зусилля операторів були спрямовані на утримання ринкових позицій, оптимізацію структури наявних торговельних мереж і реалізацію планів щодо незначного розширення власних мереж, причому відкриття нових магазинів здійснювалось переважно на орендованих площах.

Важливо також відзначити, що в Україні активно розвивається електронна комерція, яка дає змогу покупцям вибирати товари за вигідними цінами, не виходячи з дому, а ритейлерам – заощадити на оренді та утриманні торговельних площ. Збір даних

Таблиця 4

Національні мережі роздрібною торгівлі в Україні

№ п/п	Компанія	Центр. офіс	Торговельні мережі	Кількість економіко-географічних районів покриття	Кількість областей покриття
1	“Fozzy Group”	Київ	«Сільпо», «Фора», «Фоззі», «Бумі-маркет»	5	23
2	ТОВ «Рітейл Тренд»	Київ	«Фуршет»	5	20
3	ТОВ «Квіза Трейд»	Київ	«Велика кишеня», «Просто-маркет»	5	19
4	ТОВ «ЕКО»	Київ	«ЕКО-маркет»	5	16
5	“Metro Cash & Carry Україна”	Київ	“Metro”	5	15
6	“Volwest Group”	Луцьк	«Наш край»	5	14
7	ПрАТ «Євротек»	Київ	«Соки», «Квартал», «Арсен», «Фреш-маркет»	5	11
8	ТОВ «АТБ-маркет»	Дніпро	«АТБ»	4	14
9	«СПАР-Україна»	Київ	“SPAR”	4	9
10	«Білла-Україна»	Київ	“Billa”	4	9
11	ТОВ «Край»	Київ	«Край», «Країна»	4	4

Джерело: розроблено автором за даними [5]

Таблиця 5

Чистий дохід операторів ринку продовольчого ритейлу в Україні в 2015–2016 роках, млн. грн.

Компанія	Чистий дохід		Темп росту, %
	2015 рік	2016 рік	
«АТБ-маркет»	32 453	28 160	15,3
«Фоззі-Фуд» (торговельна мережа «Сільпо»)	27 409	23 553	16,4
«МЕТРО Кеш енд Керрі Україна»	8 075	9 390	-14,00
«Ашан Україна»	6 666	5 306	25,6
«Рітейл Груп» (торговельна мережа «Велика кишеня»)	5 113	4 583	11,6
«Експансія»	4 449	3 579	24,3
«Фудмережа» (торговельна мережа «Велмарт»)	4 004	1 219	228,5
«Фора»	3 973	3 497	13,6
«Еко» (торговельна мережа «ЕКО-маркет»)	3 973	3 634	9,3
«Таврія Плюс» (торговельна мережа «Таврія Б»)	3 639	3 194	24,3

Джерело: розроблено автором за даними [6]

SWOT-аналіз ринку продовольчого ритейлу в Україні

Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
Стабільний попит на товари першої необхідності	Високе боргове навантаження перед постачальниками і фінансовими установами
Фінансування розвитку мережі за рахунок відстрочки щодо розрахунку з постачальниками	Нерозвиненість складської і транспортної структури в регіонах
Динаміка роздрібних продажів досить диверсифікована	Досить висока концентрація торгових точок у великих містах
Можливості (O)	Загрози (T)
Розвиток власних "private-label"	Подорожчання імпорту
Зростання частки організованої торгівлі	Зниження платоспроможності населення
	Зменшення кількості та якості доступних торгових площ
Диверсифікація діяльності за рахунок розвитку кількох форматів торгівлі (гіпермаркет, супермаркет, дискаунтер, «біля будинку»)	Уповільнення проникнення сучасних форматів магазинів в регіони внаслідок зниження капітальних вкладень компаній
	Посилення цінової конкуренції (критично для дрібних мереж і одиночних магазинів з високими операційними витратами, що не мають можливості чинити тиск на постачальників)

Джерело: розроблено автором

про користувачів онлайн дає змогу проводити більш ефективні маркетингові кампанії. Обіг інтернет-торгівлі в загальному обсязі товарообігу українського ритейлу нині становить близько 2% (за даними "Prosto.ua"). З появою в Україні 3G-технологій кількість онлайн-продажів через мобільні пристрої продовжує збільшуватися [5].

Загалом лідерами ринку за чистим доходом є компанії «АТБ-маркет» і «Фоззі-Фуд» (торговельна мережа «Сільпо»), які мають зростання чистої виручки за 2015–2016 роки 15,3% і 16,4% відповідно. На третьому місці розмістилася компанія «МЕТРО Кеш енд Керрі Україна» (зниження чистого доходу на 14% за 2015–2016 роки). «Ашан Україна» з показником чистого доходу в 6 666 млн. грн. зайняла 4-у позицію. Далі розташувалися такі компанії: «Рітейл Груп», «Експансія», «Фудмережа», «Фора», «ЕКО», «Таврія» (табл. 5).

У продовження аналізу ринку продовольчого ритейлу в Україні проведемо його короткий SWOT-аналіз, оскільки його методика – ефективний, доступний, дешевий засіб оцінки стану проблемної та управлінської ситуації на ринку. Він дає змогу систематизувати проблемні ситуації; краще розуміти структуру ресурсів, на які слід опиратися в удосконаленні діяльності та розвитку компанії на перспективу; відстежувати загальний стан зовнішнього бізнес-середовища; виділяти і використовувати нові потенційні можливості швидше, ніж конкуренти; приймати зважені рішення, що стосуються розвитку бізнесу.

Результати проведеного аналізу узагальнено у табл. 6.

Таким чином, проведений SWOT-аналіз показав, що ринок продовольчого ритейлу має слабкі сторони і загрози, які варто враховувати для визначення стратегічних напрямів розвитку ринку роздрібних торговельних мереж в Україні. Нині роздрібним торговельним мережам потрібно удосконалювати оптимізацію, стандартизацію всіх бізнес-процесів, пов'язаних з поставкою товарів, вибором товарів для асортименту, логістикою, вивченням поведінки та потреб споживачів. Для кожної мережі роздрібних магазинів необхідно дослідити споживача свого сегменту ринку, що дасть можливості для збільшення товарообігу мережі та підвищення конкурентоспроможності на ринку України.

Висновки. Отже, підводячи підсумки, відзначимо, що 2016 рік ознаменувався для України перманентною нестабіль-

ністю політичної ситуації, а також продовженням військових дій на Сході країни. Результатом економічної кризи, яка певною мірою охопила всі регіони України, стала дестабілізація роботи місцевих підприємств, адміністративних установ та інфраструктурних об'єктів. Природно, що це позначилось на динаміці розвитку ринку роздрібною торгівлі України. З урахуванням кардинальних змін, які відбуваються в економіці нашої країни з кінця 2013 року, слід сказати, що основні показники ритейл-ринку (обсяг роздрібною товарообігу, динаміка експансії операторів тощо) істотно змінилися в гірший бік. Більше того, з урахуванням подальшої невизначеності терміну завершення україно-російського конфлікту, точно спрогнозувати подальший розвиток вітчизняного ринку роздрібною торгівлі неможливо. З огляду на все вищесказане можна зробити висновок, що порівняно з ситуацією в 2016 році і в попередні періоди в поточному році динаміка роздрібних продажів в Україні продовжуватиме скорочуватися. Тому можна стверджувати, що ринок роздрібною торгівлі в Україні продовжує знаходитися в досить глибокій рецесії, а говорити про повернення його динаміки розвитку до показників докризового періоду поки що не доводиться.

Література:

1. Апопій В. Організація торгівлі : [підручник] / В. Апопій. – 3-тє вид. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 632 с.
2. Статистична інформація / Офіційний веб-ресурс Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Економічний словник / [И. Завадський, Т. Осовська, О. Юшкевич]. – К. : Кондор, 2006. – 356 с.
4. Кент Т. Розничная торговля : [учеб. для студ. вузов] / Т. Кент, О. Омар ; пер. с англ. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 719 с.
5. Сажин І. Як вижити рітейлеру в умовах нової української економіки. І на що робити ставку в розвитку бізнесу / І. Сажин // Forbes Україна. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.ua/ua/opinions/1372185-yak-vizhiti-ritejleru-v-umovah-novoyi-ukrayinskoyi-ekonomiki>.
6. Чем живут украинские ритейлеры: тренды и результаты рынка ритейла // Українська асоціація ритейлу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rau.com.ua/news/analytics/4392-chem-zhivut-ukrayinskie-ritejlery-trendy-i-rezultaty-rynka-ritejla>.
7. Ящук В. Основні тенденції розвитку роздрібних корпоративних мереж у західному регіоні України / В. Ящук // Торговля, комерція, підприємництво. – 2011. – Вип. 13. – С. 22–26.

Силкина Ю.О. Проблемы и перспективы развития рынка розничных торговых сетей в Украине

Аннотация. В статье проанализировано состояние рынка розничных торговых сетей в Украине. Охарактеризованы основные проблемы корпоративного управления и эффективности ведения бизнеса отечественных предприятий ритейла, а также факторы, которые их обусловили. Предложены стратегические направления развития национальных сетей розничной торговли с учетом кризисной ситуации и их реализации в перспективе.

Ключевые слова: рынок, розничная торговля, торговая сеть, ритейл, рынок розничной торговли, рынок продовольственного ритейла.

Sylkina Yu.O. Problems and perspectives for the development of the market for retail trade chains in Ukraine

Summary. The condition of the market of retail chains in Ukraine is analysed in the article. The main problems of corporate management and business efficiency of domestic retail enterprises are characterized. Factors, which have caused these problems, are given. Strategic directions of the development of the national retail trade chains are offered, taking into account a crisis situation and its realization in the long-term perspective.

Key words: market, retail trade, retail chain, retail, retail trade market, food retail market.

*Халімон Т.М.,**к.е.н.,**докторант кафедри менеджменту,
Державний університет телекомунікацій*

ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті розглянуто сутність та обґрунтовано принципи побудови механізму управління конкурентоспроможністю підприємств на основі клієнтоорієнтованого, ціннісно-компетентнісного, інноваційного підходів, що сприяє визначенню ефективного ланцюга етапів та дасть змогу забезпечити ефективність управлінських рішень щодо примноження конкурентних переваг та підвищення конкурентної позиції з урахуванням конкурентного потенціалу підприємств і сучасного мінливого конкурентного середовища.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, механізм управління конкурентоспроможністю підприємства, принципи.

Постановка проблеми. Сучасний стан економічних процесів, позиції, які займає більшість вітчизняних підприємств у мінливому конкурентному середовищі, переконують щодо загострення конкурентної боротьби як вітчизняних, так й іноземних підприємств. Вочевидь, що ці процеси будуть поглиблюватися, а отже, побудова механізму управління конкурентоспроможністю підприємств на основі клієнтоорієнтованого, ціннісно-компетентнісного, інноваційного підходів стає одним із важливих факторів підвищення конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розгляд проблемних питань формування принципів побудови механізму управління конкурентоспроможністю підприємства, визначення його складників знаходимо в наукових публікаціях І. Ансоффа, О. Виноградової, А. Воронкової, О. Гудзь, Т. Коно, Г. Мінцберга, М. Портера, П. Стецюка Дж. Робінсона, А. Томпсона, О. Тридіда, Р. Фатхутдінова, А. Чандлера та ін. Однак здебільшого спостерігається відсутність комплексного бачення щодо побудови механізму управління конкурентоспроможністю підприємства, не враховуються сучасні виклики та запити економічного простору, які вимагають формування нових принципів до побудови цього механізму, які б ураховували вітчизняну специфіку і допомагали підприємствам виживати та досягати успіху в складних конкурентних умовах.

Мета статті полягає у розгляді сутності та обґрунтуванні принципів побудови механізму управління конкурентоспроможністю підприємств на основі клієнтоорієнтованого, ціннісно-компетентнісного, інноваційного підходів, що дасть змогу визначити ланцюг етапів і забезпечить підвищення конкурентоспроможності підприємства з урахуванням вітчизняних реалій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо економічну сутність механізму управління конкурентоспроможністю підприємства. Саме поняття «механізм» бере свій родовід від грецького слова μηχανή *mechané*, що у перекладі означає «знаряддя», «машина». В економічних дослідженнях поняття «механізм» переважно тлумачать як сукупність організаційних структур, конкретних важелів, інструментів і методів

управління, а також регламентів та принципів, за допомогою яких реалізуються економічні закони та досягаються управлінські завдання.

А. Кульман переконує, що економічний механізм визначається або природою вихідного явища, або кінцевим результатом серії явищ, при цьому складовими елементами механізму завжди одночасно виступають і вихідне явище, і вихідні явища, і весь процес, який відбувається в інтервалі між ними [6, с. 7]. Механізм управління переважно окреслюють як спосіб організації управління суспільними справами, де методи, засоби і принципи взаємопов'язані, що, зрештою, забезпечує ефективну реалізацію цілей управління [7, с. 265]. Механізм управління конкурентоспроможністю підприємства вважається одним з основних елементів складної системи адаптації підприємств до мінливих умов зовнішнього середовища, який забезпечує тривале виживання підприємствам, здатність до розвитку, отримання синергетичного ефекту за всіма напрямками їх діяльності.

Так, Л.М. Варава, Г.В. Кравченко [1, с. 312], Д.В. Погребняк, С.М. Шкарлет [10, с. 26], окреслюють його як сукупність засобів та методів створення системи цілісного управління розвитком підприємства та результатами його діяльності, що спрямована на довгострокове забезпечення його конкурентних позицій на ринку. Інші вчені вважають, що механізм управління конкурентоспроможністю підприємства – це система взаємозалежних та взаємопов'язаних економічних дій, які реалізуються за допомогою методів, спрямованих на досягнення поставлених цілей розвитку виробництва [9, с. 212]. В.П. Гаджибек [2] обґрунтовує, що це сукупність взаємопов'язаних організаційних, економічних та адміністративно-правових важелів і методів цілеспрямованого впливу на об'єкт управління. Н.В. Сурженко, І.В. Агеева [11, с. 233] визначають його як сукупність підсистеми, яка відображає комплекс дій із підвищення конкурентних можливостей підприємства. І.В. Кривов'язюк [4, с. 172] розглядає механізм управління конкурентоспроможністю підприємства як сукупність організаційно-управлінських та економічних методів й інструментів впливу на внутрішньогосподарську діяльність підприємства для забезпечення досягнення його стратегічних цілей та завдань. Ю.В. Ушкаренко, В.В. Петлюченко [13, с. 155] стверджують, що це сукупність організаційних та економічних методів, які впливають на систему управління виробництва для отримання конкурентних переваг, забезпечення ефективного функціонування та розвитку. Ю.А. Плугина [9, с. 212] зазначає, що це система взаємопов'язаних організаційних дій, які забезпечують досягнення поставлених цілей розвитку підприємства.

Таким чином, механізм управління конкурентоспроможністю підприємства доцільно визначити як сукупність взаємопов'язаних організаційних та економічних важелів й інструментів, які впливають на генерування цінностей і примноження конкурентних переваг задля забезпечення успішного

функціонування та розвитку підприємства. Саме тому механізм управління конкурентоспроможністю підприємства слід будувати так, щоб основні його елементи в результаті формували цільові комплексні блоки, які відображають конкретні організаційні, економічні, техніко-технологічні заходи в їхньому взаємозв'язку і взаємозалежності, реалізація яких має сприяти результативному здійсненню управлінських рішень у даній сфері діяльності.

Побудова будь-якого механізму управління має будуватися на визначальних принципах. О.С. Кузьмін [5, с. 260] визначає принцип як вихідне положення економічної теорії, основне правило (керівний напрям) організації конкретної економічної діяльності. Управління конкурентоспроможністю підприємства здійснюється на основі принципів формування стійкої конкурентної позиції [12]: комплексності, системності, динамічності, безперервності, оптимальності та конструктивності та з дотриманням основних принципів теорії конкуренції: еквіфінальності, інкременталізму, емерджентності [3, с. 29].

Теоретичні дослідження даної проблеми та практичний досвід переконують щодо відсутності єдиного підходу до принципів побудови механізму управління конкурентоспроможністю підприємства, який доцільно здійснювати на клієнтоорієнтованій ціннісно-компетентнісній інноваційній основі, що віддзеркалюється сукупністю аналітичних, методичних та організаційних заходів щодо забезпечення відповідного рівня конкурентоспроможності підприємств. Такий підхід дає змогу підприємствам адаптуватися до вимог стрімкого технологічного розвитку та підвищити обґрунтованість ухвалення управлінських рішень.

Усі блоки механізму мають бути пов'язані один з одним і тим самим формувати певну цілісність. Тобто вони мають бути об'єднані єдиним принципом: кожний блок забезпечує рішення проблеми формування, забезпечення та підвищення конкурентоспроможності підприємства, забезпечення стійкої конкурентної позиції, примноження конкурентних переваг. Така логіка побудови механізму управління конкурентоспроможністю підприємства включає високий ступінь деталізації всієї системи організаційно-економічних та технічних методів, способів, прийомів вирішення завдань забезпечення та підвищення конкурентоспроможності підприємства, що дає можливість здійснювати системний та цілеспрямований пошук шляхів поєднання всіх основних компонентів організаційно-економічного забезпечення внутрішнього управління для концентрації зусиль та управлінських впливів на чинники, які визначають конкурентний потенціал підприємства, що дає змогу забезпечити підвищення його конкурентних можливостей.

Відповідно, побудова механізму управління конкурентоспроможністю підприємства має відповідати таким принципам:

- адаптивності, сутність якого полягає в здатності системи управління конкурентними перевагами ефективно виконувати свої функції та досягати поставлених перед нею завдань в умов змін внутрішнього та зовнішнього середовища організації;
- урахування дії законів організації структур і процесів, що становить неодмінну умову здійснення якісного управління;
- інтеграції, що передбачає погодженість між цілями і завданнями, які ставляться перед підприємством як у довгостроковому, так і в короткостроковому періодах, а також забезпечуваними конкурентними перевагами;
- дотримання вимог сукупності наукових підходів до управління;

- гнучкості – можливість зміни системи забезпечення конкурентних переваг підприємства в результаті накопичення інформації, модернізації технології або коректування стратегії діяльності організації;

- клієнтоорієнтованості та орієнтації на конкретні ринки і потреби;

- використання сучасних методів аналізу, планування, прогнозування та оптимізації;

- системності та комплексності, який полягає у розробленні та виконанні цілого комплексу заходів щодо забезпечення конкурентних переваг підприємства;

- використання новітніх комунікацій та технологій;

- генерування цінності для споживачів;

- урахування дії економічних законів конкуренції;

- динамічності, забезпечення конкурентних переваг, аналіз та оцінка результатів проведеної роботи повинні мати динамічний характер, що диктується безперервним розвитком ринку та постійною зміною ринкових умов та кон'юнктури;

- забезпечення адекватності та гнучкості механізму завдяки своєчасному врахуванню змін конкурентного середовища та внутрішньому коригуванню;

- примноження компетентностей підприємства та нарощення прибутків;

- інноваційності, який полягає у тому, що для досягнення довгострокового лідерства на ринку необхідним є впровадження інноваційних моделей менеджменту, використання нестандартних управлінських рішень;

- урахування чинників конкурентного середовища та особливостей забезпечення конкурентоспроможності певної галузі.

Враховуючи ці принципи, загальний ланцюг побудови механізму управління конкурентоспроможністю підприємства має включати такі компоненти: мету, об'єкт, суб'єкти, методи, засоби (забезпечення), принципи і завдання управління, форми й інструменти управління, організаційну структуру управління підприємством та його персонал, інформацію та засоби її обробки [8, с. 153]. Система управління конкурентоспроможністю підприємства, побудована на зазначених вище принципах, може бути ефективною лише за умови врахування та забезпечення єдності мети, дії всіх складників та процесу реалізації внутрішньої і зовнішньої політики підприємства, системи мотивації, яка спроможна зацікавити виконавців у підвищенні конкурентоспроможності підприємства, використання сучасних технічних та технологічних основ управління, здатних вирішити питання забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Отже, побудова механізму управління конкурентоспроможністю підприємства вимагає формулювання мети, яку доцільно визначити, як забезпечення умов успішного функціонування підприємства в конкурентному середовищі та генерування конкурентних переваг і підвищення конкурентної позиції за мінливих економічних, політичних, та соціальних коливань конкурентного простору. Суб'єктами управління конкурентоспроможністю підприємства виступає певне коло осіб, які беруть участь у розробленні та реалізації управлінських рішень.

Важливим елементом побудови механізму управління конкурентоспроможністю підприємства, який впливає на якість та ефективність отриманих результатів, є визначення об'єктів управління конкурентоспроможністю підприємства. Об'єктом управління конкурентоспроможністю підприємства слід визначити напрями його діяльності, бізнес-процеси тощо. Взаємодія

суб'єкта та об'єкта управління відображає процес реалізації стратегій і тактик конкуренції підприємства.

Сучасна теорія і практика переконують, що ключовими методами управління конкурентоспроможністю підприємства слід уважати методи: кількісного оцінювання та діагностики; прогнозування та формування стратегічних орієнтирів; рейтингування; маркетингових досліджень тощо. Реалізація та вдосконалення зазначених методів потребує застосування комплексного підходу для здійснення фінансових, організаційних, технічних, технологічних та інших заходів.

Механізм управління конкурентоспроможністю підприємства передбачає використання інтегрованого підходу до основних функцій менеджменту: аналіз, планування, організація, мотивація, контроль, регулювання. Механізм управління конкурентоспроможністю підприємства має впливати на всі сфери забезпечення підприємства кадрами, інформацією, матеріалами, фінансами, інвестиціями, енергією, рекламою, збутовою діяльністю тощо. Саме тому обов'язковими складниками такого механізму повинні бути:

- нормативно-правове забезпечення розвитку конкурентоспроможності підприємства, яке включає внесення змін до наявних або розроблення нових нормативно-правових актів, що стосуються даної сфери;

- організаційне забезпечення цього процесу, яке передбачає активну співпрацю всіх функціональних структур підприємства;

- фінансово-економічне забезпечення розвитку конкурентоспроможності на основі підвищення фінансових можливостей підприємства, забезпечення збалансованості доходів і витрат тощо;

- кадрове забезпечення, яке полягає у створенні навчальної бази підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації працівників для формування ефективної системи управління конкурентоспроможністю підприємства;

- інформаційне забезпечення, яке полягає у формуванні інформаційних систем моніторингу показників конкурентоспроможності підприємства;

- науково-технічне забезпечення, яке полягає у формуванні центрів із науково-технічної підтримки процесів розроблення та реалізації стратегії підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Акцентуємо, що ланцюг побудови механізму управління конкурентоспроможністю підприємства передбачає систематизацію та впорядкування видів діяльності, які спрямовані на розвиток необхідного рівня конкурентних переваг для досягнення стратегічно важливих цілей функціонування підприємства. Застосування окремих видів діяльності залежить від внутрішніх та зовнішніх чинників та конкурентного потенціалу підприємства. Сам ланцюг побудови механізму управління конкурентоспроможністю підприємства доцільно формувати за такими етапами:

- визначення мети та розроблення стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства. Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства передбачає реалізацію концепції, в якій поєднуються цільовий та інтегральний підходи до діяльності підприємства, що дає можливість установлювати цілі розвитку, порівнювати їх із наявними можливостями, конкурентним потенціалом підприємства та приводити їх у відповідність шляхом розроблення портфеля стратегічних альтернатив;

- розроблення завдань із визначенням орієнтирів та просторово-часових координат;

- формування конкурентної політики та окреслення конкурентної поведінки;

- здійснення діагностики й порівняльної оцінки конкурентоспроможності підприємства та визначення його конкурентної позиції;

- розроблення детального плану втілення у практичну діяльність обраної стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства з визначенням термінів поетапної реалізації та очікуваних результатів;

- формування мотиваторів підтримки конкурентоспроможності підприємства, що передбачає наявність адаптивного вибору напрямів мотивування, а також здійснення мотиваційного впливу на всіх рівнях менеджменту, які повинні забезпечити достатній рівень конкурентоспроможності підприємства;

- ухвалення рішень та реалізація заходів управління конкурентоспроможністю підприємства;

- контролінг ланцюга побудови механізму управління конкурентоспроможністю підприємства;

- розроблення коригуючих заходів щодо зміни стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства з формуванням нових пріоритетів орієнтирів діяльності;

- коригування заходів з управління конкурентоспроможністю підприємства.

Впровадження кожного заходу щодо побудови механізму управління конкурентоспроможністю підприємства пов'язане із цілим комплексом підготовчих процедур. Окрім того, мають бути виділені відповідні ресурси, передусім фінансові. Обов'язково мають бути визначені працівники, які братимуть участь у розбудові механізму управління конкурентоспроможністю підприємства.

Висновки. Нарощення конкурентоспроможності в підприємствах значною мірою залежить від принципів побудови механізму управління конкурентоспроможністю підприємства. Ключовими принципами побудови механізму управління конкурентоспроможністю підприємства слід уважати принципи: адаптивності; урахування дії законів організації структур і процесів; інтеграції; дотримання вимог сукупності наукових підходів до управління; гнучкості; клієнтоорієнтованості; використання сучасних методів аналізу; планування; прогнозування та оптимізації; системності та комплексності; використання новітніх комунікацій і технологій; генерування цінності для споживачів; урахування дії економічних законів конкуренції; динамічності; забезпечення конкурентних переваг; адекватності та гнучкості; примноження компетентностей підприємства та нарощення прибутків; інноваційності; врахування чинників конкурентного середовища та особливостей забезпечення конкурентоспроможності певної галузі. Дотримання такого набору принципів забезпечить ефективність функціонування механізму управління конкурентоспроможністю підприємства.

Побудова механізму управління конкурентоспроможністю підприємств із використанням запропонованих принципів дасть змогу визначити ефективний ланцюг етапів та спрогнозувати майбутню конкурентоспроможність, проконтролювати ефективність виконання ухвалених рішень, підвищити рівень конкурентоспроможності підприємства та досягти успіху в конкурентній боротьбі.

Література:

1. Варава Л.М. Організаційно-економічне забезпечення управління конкурентоспроможністю промислового підприємства / Л.М.Варава, Г.В. Кравченко // Вісник Криворізького технічного університету. – 2011. – № 29. – С. 311–314.
2. Гаджибек В.П. Организационно-экономический механизм управления конкурентоспособностью предприятий хлебопекарной промышленности / В.П. Гаджибек // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 3(23) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1587>.
3. Зінченко О.І. Рослинництво : [підручник] / О.І. Зінченко, В.Н. Салатенко, М.А. Білоножко ; за ред. О. І. Зінченка. – К. : Аграрна освіта, 2001. – 591 с.
4. Кривов'язюк І.В. Економічна діагностика : [навч. посіб.] / І.В. Кривов'язюк. – К. : ЦУЛ, 2013. – 456 с.
5. Кузьмін О.Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : [підручник] / О.Є. Кузьмін, Н.І. Горбаль. – Львів : Компакт-ЛВ, 2005. – 304 с.
6. Кульман А. Экономические механизмы / А. Кульман ; пер. с франц. ; под общ. ред. Н.И. Хрусталевой. – М. : Прогресс; Универс, 1993. – 192 с.
7. Основы социального управления : [учеб. пособ.] / А.Г. Гладышев, В.Н. Иванов, В.И. Патрушев [и др.] ; под ред. В.Н. Иванова. – М. : Высшая школа, 2001. – 271 с.
8. Піддубна Л.І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання управління : [монографія] / Л.І. Піддубна. – Харків : ІНЖЕК, 2007. – 368 с.
9. Плугина Ю.А. Організаційно-економічний механізм управління розвитком підприємств залізничного транспорту / Ю.А. Плугина // Вісник економіки транспорту та промисловості. – 2011. – № 33. – С. 211–220.
10. Погребняк Д.В. Формування структури механізму управління конкурентоспроможністю промислових підприємств / Д.В. Погребняк, С.М. Шкарлет // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2011. – № 4. – С. 24–28.
11. Сурженко Н.В. Організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю / Н.В. Сурженко, І.В. Агеева // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2014. – № 1. – С. 232–235.
12. Харрингтон Дж. Оптимизация бизнес-процессов. Документирование, анализ, управление, оптимизация / Дж. Харрингтон,

тон, К.С. Эсселинг, Х. ван Нимвеген. – Санкт-Петербург : АзбукаБМикро, 2002. – 311 с.

13. Ушкаренко Ю.В. Особливості ефективного функціонування організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємств харчової промисловості / Ю.В. Ушкаренко, В.В. Петлюченко // Економіка Крима. – 2013. – № 2. – С. 155–157.

Халимон Т.М. Принципы построения механизма управления конкурентоспособностью предприятий

Аннотация. В статье рассмотрены сущность и обоснованы принципы построения механизма управления конкурентоспособностью предприятий на основе клиентоориентированного, ценностно-компетентного, инновационного подходов, что способствует определению эффективной цепочки этапов и позволит обеспечить эффективность управленческих решений относительно приумножения конкурентных преимуществ и повышения конкурентной позиции с учетом конкурентного потенциала предприятий и современной изменяющейся конкурентной среды.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, механизм управления конкурентоспособностью предприятия, принципы.

Khalimon T.M Principles of building a mechanism to manage the competitiveness of enterprises

Summary. The article considers the essence and justifies the principles of building a mechanism of enterprise competitiveness management on the basis of client-oriented, value-based, innovative approaches that contributes to the definition of an effective chain of stages and will allow ensuring the effectiveness of managerial decisions on multiplying competitive advantages and increasing the competitive position, taking into account the competitive potential of enterprises and modern changing competitive environment.

Key words: enterprise competitiveness, enterprise competitiveness management mechanism, principles.

*Швець Ю.О.,
к.е.н., старший викладач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,
Запорізький національний університет*

*Цикало К.С.,
студентка магістратури,
Запорізький національний університет*

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті проаналізовано основні підходи до оцінки рівня фінансової безпеки підприємств. Удосконалено модель оцінки рівня фінансової безпеки промислового підприємства. На основі розробленої моделі проведено аналіз рівня фінансової безпеки ПАТ «Мотор Січ» та запропоновано заходи щодо його підвищення.

Ключові слова: фінансова безпека, економічна безпека, фінансова стійкість, платоспроможність, оцінка фінансової безпеки.

Постановка проблеми. У сучасних умовах становлення ринкових відносин та непристосованості українських підприємств до нових умов господарювання, а також нестабільності в економічній та політичній сферах України все більшої актуальності набувають питання ефективності та стабільності підприємств. При цьому кризові явища, що спостерігаються в усіх сферах економічних відносин, підвищують ризики та загрози ефективному функціонуванню підприємництва, що змушує шукати нові способи забезпечення фінансової безпеки підприємства як стану фінансової стабільності та здатності протистояти внутрішнім і зовнішнім загрозам.

Відповідно, достатній рівень фінансової безпеки передбачає досягнення задовільного фінансового стану, платоспроможності та ліквідності і створення можливості для стійкого розвитку. Саме тому важливо дати достовірну оцінку поточному рівню фінансової безпеки задля її ефективного управління та попередження можливості виникнення внутрішніх та зовнішніх загроз.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню окремих теоретичних та практичних аспектів визначення рівня фінансової безпеки підприємств присвячено роботи українських та зарубіжних учених, таких як: Рета М.В., Біломістка І.І., Почечун О.І., Харченко О.С., Сусіденко О.В., Сиволап Л.А., Портнова Г.О., Вергун А.М., Каргузова Є.П., Чернега О.М., Рзасва Т.Г., Малик О.В.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість робіт, серед науковців досі немає єдиного підходу до оцінки рівня фінансової безпеки підприємств. Більшість моделей не враховує сучасний стан промисловості та особливості українського підприємництва, що підтверджує доцільність дослідження обраної теми.

Мета статті полягає у тому, щоб дослідити та проаналізувати основні методи оцінки рівня фінансової безпеки підприємств, удосконалити метод оцінки рівня фінансової безпеки промислових підприємств, оцінити практичне застосування удосконаленого методу та виокремити напрями підвищення фінансової безпеки підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковій літературі існує безліч підходів до визначення поняття фінансової безпеки та основних її складників, що, своєю чергою, породжує формування значної кількості підходів до оцінки рівня фінансової безпеки, автори яких акцентують увагу на різних аспектах діяльності та видах загроз фінансовій безпеці підприємства.

Дослідження та аналіз розроблених методологій оцінки рівня фінансової безпеки показав, що їх можна умовно поділити на дві основні групи: традиційні та нетрадиційні [11, с. 32].

Нетрадиційні методи засновані на оцінці та аналізі ризиків й визначенні ринкової вартості підприємства, проте в сучасній вітчизняній літературі дані методи не набули значного поширення. Основними їх недоліками є складність під час аналізу та необхідність значної кількості важкодоступної інформації стосовно ринкових тенденцій. Окрім того, методи, сформовані на основі визначення ринкової вартості, хоча й демонструють реальну вартість підприємства для інвесторів, проте не відображають його фінансовий стан, а отже, можливості протистояти внутрішнім та зовнішнім загрозам.

Серед українських науковців більше поширені традиційні методи, які засновані на оцінці надійності та стабільності функціонування підприємства. У табл. 1 представлено найбільш розповсюджені методи оцінки.

Велике різноманіття методів оцінки фінансової безпеки створює необхідність їх додаткового групування та систематизації (рис. 1).

Індикаторний підхід є одним із найбільш поширених та полягає у розрахунку показників та коефіцієнтів, що характеризують діяльність підприємства, та їх порівнянні з нормативними значеннями. Це найпростіший метод аналізу рівня фінансової безпеки, який потребує найменше витрат часу та спеціальних умінь, а також дає змогу швидко відстежувати негативні тенденції у діяльності підприємства. Проте доволі складним є питання нормативних значень коефіцієнтів, які не завжди враховують зміни у зовнішньому середовищі підприємства та саму специфіку його діяльності.

Ресурсно-функціональний підхід полягає в аналізі використання власних та позикових фінансових ресурсів та їх визначенні окремо за кожним функціональним складником [8, с. 65; 9, с. 116]. На нашу думку, дані методи є доволі вузькими, адже фактично отожднюють фінансову безпеку з використанням фінансових ресурсів, не враховуючи інші аспекти діяльності підприємства.

Методи оцінки на основі аналізу ймовірності банкрутства полягають у застосуванні моделей прогнозування банкрутства. Найбільш поширеними є зарубіжні моделі Альтмана, Спрін-

Методичні підходи до оцінки фінансової безпеки підприємства

Автори	Характеристика методу
Портнова Г.О., Антоненко В.М. [2]	Інтегральний метод оцінки на основі визначення балів за кожним із п'яти показників, що характеризують фінансову стійкість, ліквідність та рентабельність активів.
Рета М.В., Іванова А.О. [1, с. 34]	Інтегральний метод оцінки, заснований на визначенні шести показників, що характеризують фінансову стійкість та платоспроможність підприємства. Інтегральне значення пропонується вимірювати відносно нормального та критичного значень.
Рзаєва Т.Г., Бондар Г.А. [3, с. 248]	Інтегральний метод на основі 11 показників, що характеризують фінансову стійкість, ділову активність, ринкову вартість та інвестиційну привабливість. Пропонується визначення інтегрального показника, проте відсутня інтерпретація результатів.
Горячева К.С. [4, с. 65]	Ресурсно-функціональний, інтегральний підхід. Пропонується визначення інтегрального показника на основі визначення безпеки за кожним функціональним складником: бюджетним, грошово-кредитним, валютним, банківським, інвестиційним, фондовим, страховим.
Литовченко О.Ю. [5, с. 144]	Інтегральний метод на основі бальної оцінки п'яти показників, що характеризують фінансову стійкість, ділову активність та ліквідність. Ресурсно-функціональний підхід, що базується на основі визначення інтегрального показника за кожним функціональним складником. У моделі відсутні вагові значення та інтерпретація результатів.
Почечун О.І. [6, с. 214]	Індикаторний підхід. Оцінка фінансової безпеки на основі визначення 12 показників, що характеризують платоспроможність, ліквідність, ділову активність, та порівняння розрахованих значень із нормативними.
Чернега О.М. [7, с. 58]	Ресурсно-функціональний підхід. Визначення інтегрального показника виходячи із часткових функціональних критеріїв безпеки. При цьому перелік функціональних складників, показників та їх інтерпретація не визначений.

Джерело: власна розробка авторів



Рис. 1. Систематизація методів оцінки рівня фінансової безпеки підприємств

Джерело: розроблено авторами на основі [1, с. 32; 8 с. 74]

гейта, Таффлера-Гішоу, Бівера, проте вони не враховують особливості вітчизняної економіки, яка значно відрізняється від західної. Моделі вітчизняних науковців Терещенка, Матвійчука більш адаптовані до особливостей української економіки, проте також є доволі загальними і не враховують специфіку галузі, в якій функціонують підприємства. Основною перевагою даного підходу оцінки рівня фінансової безпеки є його простота та швидкість розрахунку, тому він може використовуватися як експрес-діагностика.

Більш оптимальним, на нашу думку, є інтегральний підхід, який полягає в інтеграції певної сукупності показників в єдиний показник, що визначає рівень фінансової безпеки. Дані методи дають змогу дослідити різні аспекти діяльності підприємства та прилаштувати обраний метод під конкретне підприємство. Проте ці методи хоча й були розроблені відносно недавно, не зовсім ураховують сучасну політичну й економічну ситуацію та зміну вектору розвитку економіки на Захід, тому ми пропонуємо свій метод аналізу оцінки рівня фінансової безпеки.

Для побудови моделі нами було обрано 16 відносних показників, які характеризують різні аспекти діяльності промисло-

вого підприємства: платоспроможність, ліквідність, рентабельність, ділову активність, майновий стан. Окрім того, у своєму виборі ми керувалися такими умовами, як:

- значимість та вплив показника на фінансовий стан підприємства;
- максимальна інформативність показника;
- відносна простота розрахунку показників;
- наявність необхідної для їх розрахунку інформації у публічній звітності.

Обрані показники характеризують фінансовий стан, виробничу ефективність та динаміку економічного розвитку промислового підприємства, які за умови задовільного рівня кожного показника, створюють підґрунтя для забезпечення стабільного економічного та фінансового розвитку, а отже, задовільного рівня фінансової безпеки підприємства (табл. 2).

Також зауважимо, що всі показники є стимуляторами, тобто чим більше значення кожного окремого показника, тим вище рівень фінансової безпеки підприємства, в іншому разі доведеться застосовувати додаткові формули перетворення.

Система показників моделі оцінювання рівня фінансової безпеки промислового підприємства та їх формули розрахунку

№	Показник	Формула розрахунку	Нормативне значення
1	Фондовіддача (Φ_o)	$\frac{\text{ф2р. 2000}}{0,5 \times (\text{ф1р. 1010ст. 3} + \text{ф1р. 1010ст. 4})}$	>1 [10; 111, с. 234]
2	Коефіцієнт придатності основних засобів ($K_{пр.оз.}$)	$1 - \frac{\text{ф1р. 1012}}{\text{ф1р. 1011}}$	$\geq 0,5$ [12, с. 37; 13, с. 350]
3	Коефіцієнт покриття ($K_{покр.}$)	$\frac{\text{ф1р. 1195}}{\text{ф1р. 1695}}$	≥ 2 [11, с. 233; 7, с. 57]
4	Коефіцієнт швидкої ліквідності ($K_{шв.л.}$)	$\frac{\text{ф1(р. 1195} - \text{р. 1100)}}{\text{ф1р. 1695}}$	$0,6 \leq K_{шв.л.} < 0,8$ [11, с. 233; 7, с. 57]
5	Коефіцієнт абсолютної ліквідності ($K_{абс.л.}$)	$\frac{\text{ф1(р. 1160} + \text{р. 1165)}}{\text{ф1р. 1695}}$	$0,2 \leq K_{шв.л.} < 0,5$ [11, с. 233; 7, с. 57]
6	Коефіцієнт автономії ($K_{авт.}$)	$\frac{\text{ф1р. 1495}}{\text{ф1р. 1695}}$	≥ 2 [11, с. 233; 7 с. 57]
7	Коефіцієнт фінансової стійкості ($K_{ф.ст.}$)	$\frac{\text{ф1р. 1495}}{\text{ф1(р. 1595} + \text{р. 1695} + \text{р. 1700} + \text{р. 1800})}$	>1 [12, с. 71]
8	Коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності ($K_{ф.нез.}$)	$\frac{\text{ф1(р. 1495} + \text{р. 1595)}}{\text{ф1р. 1900}}$	$0,7 \leq K_{ф.нез.} < 0,8$ [12, с. 71; 14, с. 351]
9	Коефіцієнт маневреності власного капіталу ($K_{м.вк.}$)	$\frac{\text{ф1(р. 1195} - \text{р. 1695)}}{\text{ф1р. 1495}}$	> 0,5 [11, с. 233]
10	Співвідношення оборотності дебіторської і кредиторської заборгованості ($K_{дз/кз}$)	$K_{об дз} = \frac{\text{ф2р. 2000}}{0,5(\sum \text{ф1р. (1120; 1155)ст. 3} + \dots)}$ $K_{об кз} = \frac{\text{ф2р. 2000}}{0,5(\sum \text{ф1р. (1605; 1670)ст. 3} + \dots)}$	≈ 1 [6, с.214]
11	Коефіцієнт зміни оборотності оборотних коштів ($K_{об.оа}$)	$K_{об.оа} = \frac{\frac{K_{об.оа} \text{ звітн.пер} - K_{об.оа} \text{ поперед.пер}}{K_{об.оа} \text{ поперед.пер}}}{\frac{\text{ф2р. 2000}}{0,5(\text{ф1р. 1195ст. 3} + \text{ф1р. 1195ст. 4})}}$	>0 [12, с. 43; 15, с. 17]
12	Коефіцієнт зміни валюти балансу ($K_{вал.бал.}$)	$\frac{0,5(\text{ф1р. 1900ст. 3} + \text{ф1р. 1900ст. 4})_{звітн.період} - 0,5(\text{ф1р. 1900ст. 3} + \text{ф1р. 1900ст. 4})_{поперед.період}}{0,5(\text{ф1р. 1900ст. 3} + \text{ф1р. 1900ст. 4})_{поперед.період}}$	>0 [16, с. 83]
13	Коефіцієнт зміни чистого прибутку ($K_{чп.}$)	$\frac{\text{ф2р. 2350(2355)}_{звітн.пер.} - \text{ф2р. 2350(2355)}_{поперед.пер.}}{\text{ф2р. 2350(2355)}_{поперед.пер.}}$	>0 [16, с. 83]
14	Рентабельність ВК ($P_{вк}$)	$\frac{\text{ф2р. 2350(2355)}}{0,5(\text{ф1р. 1495гр. 3} + \text{ф1р. 1495гр. 4})}$	>0,15 [11, с. 235; 17]
15	Рентабельність активів (P_A)	$\frac{\text{ф2р. 2350(2355)}}{0,5(\text{ф1р. 1300гр. 3} + \text{ф1р. 1300гр. 4})}$	>Індексу інфляції [11, с. 235]
16	Рентабельність продажу ($P_{прод}$)	$\frac{\text{ф2р. 2350(2355)}}{\text{ф2р. 2000}}$	>0,24 [17]

Джерело: власна розробка авторів

Вагові значення системи показників моделі оцінювання рівня фінансової безпеки промислового підприємства

№	Показник	Характеристика та вплив на фінансову безпеку	Ранг	Вагове значення
1	Фондовіддача (Φ_o)	Показник відображає суму реалізованої валової продукції, що припадає на 1 грн. основних засобів та фактично характеризує ефективність використання основних засобів.***Низький рівень даного показника та його зменшення стверджують про неефективність використання основних засобів, а отже, наявність ризику неефективності операційної діяльності та майбутнього недоотримання прибутку	13	0,03
2	Коефіцієнт придатності основних засобів ($K_{пр.оз.}$)	Коефіцієнт відображає технічний стан наявних основних фондів. Низьке значення коефіцієнта та його зменшення свідчать про необхідність оновлення основних засобів, що призводить до додаткових фінансових втрат у майбутніх періодах	15	0,01
3	Коефіцієнт покриття ($K_{покр.}$)	Коефіцієнт характеризує достатність наявних ресурсів підприємства для погашення поточних зобов'язань та відображає ризик неплатоспроможності, одного з основних ризиків фінансової безпеки підприємства. Низький рівень коефіцієнту означає нездатність підприємства відповідати за своїми боргами та є ознакою його неплатоспроможності	6	0,08
4	Коефіцієнт швидкої ліквідності ($K_{шв.л.}$)	Коефіцієнт відображає можливість погашення поточних зобов'язань підприємства за рахунок наявних грошових засобів та дебіторської заборгованості, яка не є простроченою. Фактично характеризує платоспроможність підприємства за умови своєчасних розрахунків із дебіторами.	5	0,08
5	Коефіцієнт абсолютної ліквідності ($K_{абс.л.}$)	Коефіцієнт характеризує здатність підприємства відповідати за своїми поточними зобов'язаннями за рахунок найбільш ліквідних коштів. Низький рівень коефіцієнту стверджує про неможливість сплати підприємством поточних зобов'язань без залучення коштів дебіторів. Своєю чергою, особливо за несприятливої кон'юнктури є ризик неповернення коштів дебіторів, що підриває платоспроможність підприємства та загрожує його фінансовій безпеці.	4	0,09
6	Коефіцієнт автономії ($K_{авт.}$)	Коефіцієнт показує питому вагу власного капіталу, найбільш надійного джерела фінансування, у загальній сумі джерел фінансування. Чим вище даний показник, тим менший ризик фінансової залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування та вищий рівень фінансової безпеки. Проте занижений рівень власного капіталу стримує економічний розвиток підприємства.	2	0,1
7	Коефіцієнт фінансової стійкості ($K_{ф.ст.}$)	Коефіцієнт відображає співвідношення між власним та залученим капіталом та показує, скільки гривень власного капіталу припадає на одиницю залученого. Низьке значення коефіцієнту стверджує про незадовільну структуру джерел фінансування підприємства та наявність реальної загрози фінансовій безпеці підприємства.	1	0,11
8	Коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності ($K_{ф.нез.}$)	Коефіцієнт відображає частину активів підприємства, які сформовані за рахунок найбільш надійних джерел фінансування. Характеризує достатність власного капіталу та довгострокових зобов'язань для фінансування діяльності підприємства без залучення короткострокових пасивів. Низьке значення показника стверджує про наявність ризику недофінансування, який збільшується з несприятливою структурою на ринку, та зменшення фінансової безпеки підприємства.	3	0,1
9	Коефіцієнт маневреності власного капіталу ($K_{м.вк.}$)	Коефіцієнт відображає частину власного капіталу, що спрямовується для фінансування поточної діяльності. Характеризує достатність власних джерел для фінансування поточної діяльності. Низьке значення коефіцієнту стверджує про необхідність залучення додаткових джерел для фінансування діяльності підприємства, а отже, і зниження рівня економічної безпеки.	8	0,07
10	Співвідношення оборотності дебіторської і кредиторської заборгованості ($K_{дз/кз}$)	Показник відображає достатність коштів, що надійдуть від дебіторів, для погашення поточної кредиторської заборгованості. Наближення показника до 1 означає ефективну політику управління дебіторської та кредиторської заборгованості та відсутність загроз фінансовій безпеці підприємства, пов'язаних із дебіторами.	7	0,07

11	Коефіцієнт зміни оборотності оборотних коштів ($K_{об.од}$)	Коефіцієнт показує у скільки разів збільшився коефіцієнт оборотності оборотних активів за звітний період та відображає ефективність їх використання. Тенденція до зростання свідчить про зростання ефективності управління оборотними коштами.	14	0,02
12	Коефіцієнт зміни валюти балансу ($K_{вал.бал.}$)	Коефіцієнт показує у скільки разів зросла сума активів підприємства за звітний період. Характеризує загальну динаміку підприємства. Низьке значення показника стверджує про негативні явища на підприємстві та скорочення виробничої діяльності, а високі – про розширення виробництва та можливість зростання прибутків у майбутніх періодах.	16	0,01
13	Коефіцієнт зміни чистого прибутку ($K_{чп.}$)	Коефіцієнт показує у скільки разів зросла сума чистого прибутку підприємства за звітний період. Характеризує загальну прибутковість підприємства. Низьке значення показника стверджує про зменшення ефективності діяльності підприємства та наявність ризику подальшого зменшення прибутковості, що створює пряму загрозу фінансовій безпеці підприємства. Високі значення стверджують про можливість забезпечення подальшого економічного зростання.	9	0,06
14	Рентабельність ВК ($P_{ек}$)	Коефіцієнт відображає віддачу власного капіталу та показує величину прибутку в розрахунку на 1 грн. вкладеного власниками капіталу. Характеризує ефективність вкладених коштів у підприємства. Низьке значення показника означає неефективне використання вкладених коштів.	12	0,03
15	Рентабельність активів (P_A)	Показник показує величину прибутку в розрахунку на 1 грн. активів та відображає ефективність використання активів підприємства. Низьке значення показника стверджує про неефективне управління підприємством та наявність можливих загроз фінансовій безпеці через неефективну діяльність підприємства.	11	0,04
16	Рентабельність продажу ($P_{прод}$)	Коефіцієнт відображає величину чистого прибутку, що приходить на 1 грн. виручки від реалізації, а також дає можливість оцінити частку собівартості у продажах. Низьке значення означає неефективну діяльність підприємства через високий рівень собівартості або неефективну інвестиційну та фінансову діяльність та наявність загроз фінансовій безпеці підприємства.	10	0,05

Джерело: власна розробка авторів

Вибір кожного окремого показника аргументований у табл. 3, де визначені його характеристика та вплив на загальний стан фінансової безпеки підприємства.

Відзначимо, що найбільший вплив на фінансову безпеку справляють показники фінансової стабільності підприємства, оскільки відображають залежність підприємства від зовнішніх чинників, а отже, характеризують захищеність підприємства від зовнішніх загроз, пов'язаних, головним чином, із нестабільністю банківського сектора та можливістю неплатоспроможності підприємств-партнерів.

Кожному із показників за допомогою експертного методу

було надано свій ранг залежно від впливу показників на фінансову безпеку промислового підприємства, при цьому найменше значення рангу означає найбільший вплив, а найбільше – найменший. Зауважимо, що ранг повинен переглядатися залежно від стану ринкової кон'юнктури, ситуації як на фінансовому ринку, так і в реальному секторі, а також урахувати специфіку діяльності галузі або самого підприємства, його стратегію та цілі.

Для визначення вагового значення кожного показника було використано формулу Фішберна, яка дає змогу розрахувати їх виходячи із ранжування показників [18, с. 63]:

Таблиця 4

Оцінка рівня фінансової безпеки промислового підприємства

Рівень фінансової безпеки	Значення I_{FS}	Характеристика стану
Відмінний	$1,17 < I_{FS}$	Підприємство бездоганно протистоїть зовнішнім та внутрішнім загрозам, що створює підґрунтя для стабільного розвитку та реалізації стратегії підприємства у майбутніх періодах
Задовільний	$0,93 < I_{FS} < 1,17$	Підприємство здатне протистояти зовнішнім та внутрішнім загрозам, що забезпечує його розвиток у майбутньому періоді
Незадовільний	$0,56 < I_{FS} < 0,93$	Підприємство не здатне протистояти зовнішнім та внутрішнім загрозам, що загрожує ефективному функціонуванню підприємства в майбутніх періодах
Критичний	$I_{FS} < 0,56$	Підприємство не протистоїть зовнішнім та внутрішнім загрозам, тому є велика ймовірність втрати платоспроможності й банкрутства

Джерело: власна розробка авторів

$$W_i = \frac{2(m-i+1)}{m(m+1)},$$

де W_i – питома вага i -го показника в інтегральному показнику;

i – місце в ранзі окремого показника;

m – загальна кількість показників.

Отримані вагові коефіцієнти необхідні для розрахунку загального інтегрального показника рівня фінансової безпеки підприємства, який розраховується за формулою:

$$I_{FS} = \sum_{i=1}^m W_i \times K_i,$$

де I_{FS} – показник фінансової безпеки;

W_i – питома вага i -го показника в інтегральному показнику;

K_i – розрахункове значення i -го показника.

Розрахований загальний показник відображає поточний рівень фінансової безпеки підприємства. Отже, завершальним кроком оцінки є інтерпретація отриманого значення коефіцієнту фінансової безпеки, яка представлена в табл. 4.

Запропонований метод дає змогу з найменшими витратами часу оцінити поточний рівень фінансової безпеки для виявлення слабких місць на внесення відповідних коректив.

Удосконалена нами методика була використана для оцінки діяльності підприємства ПАТ «Мотор Січ» (табл. 5).

Таблиця 5

Оцінка рівня фінансової безпеки ПАТ «Мотор Січ»

№	Показник	2015 р.		2016 р.	
		Розрахункове значення	Зважене значення	Розрахункове значення	Зважене значення
1	Φ_o	2,506	0,074	1,732	0,051
2	$K_{пр.оз.}$	0,670	0,010	0,625	0,009
3	$K_{покр.}$	2,787	0,225	3,211	0,260
4	$K_{шв.л.}$	0,790	0,070	0,896	0,079
5	$K_{абс.л.}$	0,362	0,035	0,511	0,049
6	$K_{авт.}$	2,698	0,298	2,853	0,315
7	$K_{ф.ст.}$	2,182	0,257	1,832	0,215
8	$K_{ф.нез.}$	0,746	0,077	0,773	0,080
9	$K_{м.вк.}$	0,662	0,044	0,666	0,044
10	$K_{дз/кз}$	1,794	0,132	2,141	0,157
11	$K_{об.оа}$	-0,025	-0,001	-0,403	-0,009
12	$K_{вал.бал.}$	0,255	0,002	0,225	0,002
13	$K_{шт.}$	1,179	0,069	-0,410	-0,024
14	$P_{вк.}$	0,267	0,010	0,129	0,005
15	P_A	0,178	0,008	0,086	0,004
16	$P_{прод}$	0,241	0,012	0,186	0,010
Інтегральний показник		1,321		1,253	

Джерело: розраховано авторами на основі фінансової звітності ПАТ «Мотор Січ»

Проведений аналіз показав, що й у 2015 р., й у 2016 р. ПАТ «Мотор Січ» мав відмінний рівень фінансової безпеки, проте за поточний період інтегральний показник фінансової безпеки зменшився на 5% відносно попереднього. Найбільших змін у поточному періоді зазнали коефіцієнт зміни оборотно-оборотних активів та коефіцієнт зміни чистого прибутку. Так, за 2016 р. чистий прибуток «Мотор Січ» зменшився на 41%, а швидкість обороту оборотних активів зменшилася на 227 днів. Проте дані показники мають невисоку питому вагу, оскільки безпосередньо не впливають на рівень фінансової безпеки.

У цілому ПАТ «Мотор Січ» здатне протистояти внутрішнім та зовнішнім загрозам, проте для підвищення рівня фінансової безпеки необхідно вжити певних заходів щодо врегулювання слабких місць, серед яких ми пропонуємо такі:

- покращити ефективність використання оборотних коштів за рахунок удосконалення виробничого процесу чи технологій;

- зменшити собівартість продукції за рахунок автоматизації й машинізації та скорочення робочої сили;

- переглянути політику фінансової діяльності підприємства для зростання доходів від фінансової діяльності;

- зменшити суму поточних зобов'язань, особливо щодо розрахунків із бюджетом, задля підвищення рівня ліквідності.

Ми вважаємо, що за цих умов ПАТ «Мотор Січ» зможе відновити високий рівень фінансової безпеки підприємства.

Підсумовуючи, зауважимо, що необхідно постійно відстежувати рівень фінансової безпеки задля швидкого реагування на можливі недоліки в управлінні підприємством, що можуть бути перешкодою ефективному протистоянню зовнішніх та внутрішніх загроз підприємства та оперативному внесенню відповідних коректив щодо усунення слабких місць. Лише за цих умов можливий стабільний економічний розвиток промислового підприємства, що функціонує в умовах мінливого та нестабільного зовнішнього середовища.

Висновки. У науковій літературі існує значна кількість підходів до визначення рівня фінансової безпеки, серед яких найбільш поширеними є: індикативні методи, методи інтегральної оцінки, ресурсно-функціональні методи та методи, основані на оцінці ймовірності банкрутства. Основним недоліком наявних методів є неврахування поточного стану економіки України та особливостей окремих галузей, тому дані методи потребують постійного вдосконалення.

Нами було розроблено власну модель оцінки рівня фінансової безпеки з урахуванням особливостей галузі промисловості та поточного стану ринкової кон'юнктури. Модель створена на базі інтегрального показника, який урахує 16 показників, що характеризують діяльність промислового підприємства. Для врахування особливостей окремого підприємства та змін в його середовищі запропонована модель може модифікуватися через нове ранжування показників.

Розроблену модель було застосовано до підприємства ПАТ «Мотор Січ» та виявлено, що підприємство має відмінний рівень фінансової безпеки, хоча за 2016 р. інтегральний показник зменшився на 5%. Для збільшення рівня фінансової безпеки нами було запропоновано: переглянути фінансову діяльність підприємства, зменшити собівартість продукції, пришвидшити оборотність активів та вжити заходів щодо скорочення короткострокової заборгованості.

Для підвищення рівня фінансової безпеки ми пропонуємо постійно відстежувати поточний стан фінансової безпеки для своєчасного вживання заходів щодо усунення недоліків управ-

ління, а також відстежувати стан ліквідності, фінансової стійкості та рентабельності підприємства як основних чинників забезпечення прийнятного рівня фінансової безпеки.

Література:

- Рета М.В. Методичні підходи до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства / М.В. Рета, А.О. Іванова // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія «Технічний прогрес та ефективність виробництва». – 2013. – № 21. – С. 29–37.
- Портнова Г.О. Фінансова безпека підприємств: сучасні погляди щодо сутності та оцінки / Г.О. Портнова, В.М. Антоненко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 345–355.
- Рзаєва Т.Г. Підходи та показники оцінки фінансової безпеки підприємства за умов конкурентного середовища / Т.Г. Рзаєва, Г.А. Бондар // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 2(2). – С. 246–251.
- Горячева К.С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки / К.С. Горячева // Економіст. – 2007. – № 8. – С. 65–67.
- Фінансова безпека підприємства : [навчальний посібник] / Т.Б. Кузенко, Л.С. Мартюшева, О.В. Грачов, О.Ю. Литовченко. – Харків : ХНЕУ, 2010. – 304 с.
- Почечун О.І. Проблеми методикою оцінки стану і рівня системи фінансової безпеки підприємств залізничного транспорту / О.І. Почечун // Вісн. Дніпропетр. нац. ун-ту заліз. трансп. ім. акад. В. Лазаряна. – 2012. – № 41. – С. 212–216.
- Чернега О.М. Критерії та показники фінансово-економічної безпеки підприємства / О.М. Чернега // Науково-методичні аспекти забезпечення економічної безпеки : [монографія]. – Одеса : Атлант, 2013. – С. 56–61.
- Сусіденко О.В. Методи оцінки забезпечення рівня фінансової безпеки суб'єктів господарювання / О.В. Сусіденко // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2015. – № 11. – С. 73–78.
- Картузов Є.П. Методи оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства / Є.П. Картузов // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 10. – С. 115–123.
- Басова О.О., Конюх О.В. Практичне застосування експрес-методики оцінки інвестиційної привабливості металургійних підприємств / О.О. Басова, О.В. Конюх [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/9_NND_2013/Economics/3_131451.doc.htm.
- Фещенко О.П. Розрахунок показників фінансового стану господарських товариств з урахуванням нових форм фінансової звітності / О.П. Фещенко // Бізнес Інформ. – 2015. – № 2. – С. 229–236.
- Грабовецький Б.С. Економічний аналіз : [навч. посіб. для студ. екон. спец.] / Б.С. Грабовецький. – Вінниця : Вінниц. нац. техн. ун-т., 2007. – 191 с.
- Молодецька О.М. Методологічні особливості оцінки техніко-економічної безпеки підприємств / О.М. Молодецька, О.В. Нусінова // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2010. – № 7(2). – С. 313–322.
- Ступка Н.М. Окремі аспекти оцінки фінансової стійкості підприємств / Н.М. Ступка // Університетські наукові записки. – 2005. – № 4. – С. 348–354.
- Пустовгар П.А. Визначення рівнів неплатоспроможності підприємств металургійної галузі України / П.А. Пустовгар // Економіка. Фінанси. Право. – 2015. – № 6/1. – С. 15–21.
- Зоріна О.А. Основні показники аналізу фінансового стану акціонерних товариств / О.А. Зоріна // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 4(54). – С. 82–88.
- Чорна М.В. Проектний аналіз : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / М.В. Чорна ; Харківська держ. академія технології та організації харчування. – Х. : Консум, 2003. – 228 с.
- Макарова І.Л. Анализ методов определения весовых коэффициентов в интегральном показателе общественного здоровья / И.Л. Макарова // Символ науки. – 2015. – № 7-1. – С. 87–95.

Швец Ю.А., Цыкало К.С. Методический подход к оценке уровня финансовой безопасности промышленных предприятий

Аннотация. В статье проанализированы основные подходы к оценке уровня финансовой безопасности предприятий. Усовершенствована модель оценки уровня финансовой безопасности промышленного предприятия. На основе разработанной модели проведен анализ уровня финансовой безопасности ПАО «Мотор Сич» и предложены пути его повышения.

Ключевые слова: финансовая безопасность, экономическая безопасность, финансовая стойкость, платежеспособность, оценка финансовой безопасности.

Shvets Yu.O., Tsykalo K.S. The methodical approach to estimating the level of financial security of industrial enterprises

Summary. The basic approaches to the assessment of the level of financial security enterprises are analysed in the article. A model of estimating of the financial security of industrial enterprises is improved. Based on the model, we analysed the level of financial security of JSC “Motor Sich” and proposed measures for its improvement.

Key words: financial security, economic security, financial stability, solvency, valuation of financial security.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Слухай С.В., Борщенко Т.І.
ЧИННИКИ СУСПІЛЬНОГО ДОБРОБУТУ: ІНСТИТУЦІЙНИЙ АСПЕКТ.....4

Кононова І.В.
**МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ СТІЙКОСТІ РОЗВИТКУ
 СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ МІНЛИВОСТІ
 ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**.....9

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Дербеньова Я.В.
СУТНІСТЬ І ЗМІСТ ЗОН ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ В СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИНАХ.....16

Кицюк І.В., Шопік І.М.
**РОЗВИТОК ІНВЕСТИЦІЙНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА МІЖ УКРАЇНОЮ
 ТА РЕСПУБЛІКОЮ ПОЛЬЩА В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ
 ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**.....20

Лизун М.В.
**ВАЛЮТНІ СОЮЗИ: ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ
 ТА МОТИВАЦІЯ СТВОРЕННЯ**.....25

Ліщинський І.О.
**ФУНКЦІОНАЛЬНА МОДЕЛЬ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ПОЛЮСІВ РОЗВИТКУ
 В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**.....29

Олійник А.А.
ОСОБЛИВОСТІ НАГЛЯДУ МВФ ЗА ВАЛЮТНОЮ ПОЛІТИКОЮ КРАЇН-ЧЛЕНІВ.....34

Ралко О.С.
ТЕХНОЛОГІЧНІ УКЛАДИ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ.....40

Руселевич А.Н.
**ДВИЖЕНИЕ К ЕДИНОМУ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОМУ РЫНКУ
 ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА И НОВЫЙ ТАМОЖЕННЫЙ КОДЕКС**.....43

Ярош-Дмитренко Л.О.
**ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄВРОСОЮЗУ
 У КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ**.....48

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Dziuba S.H., Ahibalova T.M.
**THE ECONOMIC AND LEGAL ASPECTS OF UKRAINIAN BANKS’
 REPUTATION ASSESSMENT**.....54

Длугопольський О.В.
**СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ЯПОНІЇ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
 ЗАГАЛЬНОГО ДОБРОБУТУ**.....58

Резнік Н.П.
ВПЛИВ ЦІНОВОГО БАЗИСУ НА ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ ЦІН НА РИНКУ КУКУРУДЗИ62

Русінова О.С.

**МОДЕЛЮВАННЯ ДИВЕРГЕНТНО-КОНВЕРГЕНТНОГО ПІДХОДУ
ДО КОНКУРЕНТО-ОРІЄНТОВАНОГО ЦІЛЕПОКЛАДАННЯ
ПІД ЧАС РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....152**

Силкіна Ю.О.

**ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ РОЗДРІБНИХ
ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ В УКРАЇНІ.....156**

Халімон Т.М.

**ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ.....162**

Швець Ю.О., Цикало К.С.

**МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....166**

До авторів і читачів журналу
«Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету».
Серія: Економіка і менеджмент».

Шановні колеги!

Редакційна колегія вводить в журналі нову рубрику – «Короткі повідомлення».

Цей розділ можна було б назвати «У світі економічної науки». У «Повідомленнях» передбачається розміщувати матеріали, в яких порушуються питання, які ще не знайшли свого рішення, не «дозріли» до повноцінної публікації з певними науковими результатами, але в яких звертається увага на значення, перспективність (або відсутність таких) тих чи інших напрямків досліджень, досягнень різних наукових шкіл. У «Повідомленнях» можуть обговорюватися зміст вузівських підручників та окремих економічних дисциплін, рецензуватися нові вітчизняні та зарубіжні книги, висловлюватися думки про публікації в журналах з економіки, – зрозуміло, залишаючись на позиціях науковості та професійної етики. Нам представляються особливо цінними матеріали, що стосуватимуться досліджень «свіжих» Нобелівських лауреатів з економіки.

Обсяг короткого повідомлення – до 3 сторінок включно.

Запрошуємо до співпраці!

НОТАТКИ

Збірник наукових праць

НАУКОВИЙ ВІСНИК
МІЖНАРОДНОГО
ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія:

Економіка і менеджмент

Випуск 25

Частина 1

Коректура • *В.І. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 20,23.
Підписано до друку 30.06.2017 р. Замов. № 3006/17. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.